



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 264 AVENANCE / SERUNION

Con fecha 2 de julio de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa AVENANCE, SAS (en adelante AVENANCE) de determinados activos de la sociedad SERUNION, S.A. (en adelante SERUNION), dedicada a la prestación de servicios de restauración colectiva.

Dicha notificación ha sido realizada por AVENANCE según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **2 de agosto de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

I. 1. Antecedentes

Con fecha 28 de junio de 2001 las Partes convinieron una alianza empresarial para el desarrollo de las actividades comunes de catering (restauración colectiva) en Iberoamérica, llevando a cabo los siguientes acuerdos:

a) AVENANCE y su grupo matriz ELIOR acordaron la venta a SERUNION del 100% de las acciones de OSESA, S.A. y MEDITERRÁNEA DE RESTAURANTES, S.A., sociedades cabecera



del negocio “Elior Catering España” con el que el Grupo ELIOR desarrollaba sus actividades de restauración colectiva en España. Dicha venta se formalizó con fecha 14 de febrero de 2002.

b) AVENANCE, junto con su filial DIMFER, S.L., adquirió el 40,5% de las acciones de SERUNION. Paralelamente las Partes firmaron en 28 de junio de 2001 un contrato de opción de venta de las acciones de SERUNION.

I. 2 La operación Actual

Con fecha 3 de junio de 2002, AVENANCE y los accionistas minoritarios de SERUNION han suscrito una modificación del contrato de opción de venta de acciones de 28 de junio de 2001 y notificación del ejercicio de dicha opción, por el que AVENANCE adquirirá el 59,5% de las acciones de SERUNION de las que aún no era titular.

Mediante la operación notificada AVENANCE se convierte en el único propietario de SERUNION.

La fecha de formalización del contrato de compraventa de acciones queda condicionada a la autorización de las autoridades de competencia.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

III. EMPRESAS PARTÍCIDES

III.1. Adquirente: “AVENANCE, SAS” (AVENANCE)

AVENANCE SAS, es una sociedad con sede en Paris, matriz de un grupo de sociedades del mismo nombre, perteneciente al Grupo francés ELIOR.

El Grupo ELIOR está activo en Europa (Francia, Reino Unido, países del Benelux, Italia, Portugal y España) e Iberoamérica con dos ramas principales de negocio:

-La restauración y comercio concesional, que lleva a cabo su grupo de sociedades filiales ELIANCE SAS. En esta rama de actividad ELIOR es uno de los primeros operadores en Europa. También tiene filiales en Argentina, Méjico, Chile y Marruecos.



-Los servicios de catering o restauración colectiva, que desarrolla a través del grupo AVENANCE. Es una de las empresas líderes del mercado francés y el tercer operador europeo.

En España, ELIOR es uno de los primeros operadores en restauración y comercio concesional, actividad que lleva a cabo a través de su participación, conjuntamente con EMESA, S.L., del Grupo español AREAS¹, dedicado principalmente a la restauración concesional en aeropuertos y recintos feriales.

En el sector de restauración colectiva AVENANCE operaba en España a través de las sociedades cabecera del grupo "ELIOR Catering España" (OSES y MEDITERRÁNEA DE RESTAURANTES, S.A.), transferidas a SERUNION.

La facturación del GRUPO ELIOR en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de ELIOR (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	1.516,71	1.819,92	2.067,00
Unión Europea	[>250] ²	[>250]	[>250]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2 Adquirida: "SERUNION, S.A." (SERUNION)

Es la cabecera del grupo de empresas SERUNION, presente en España y Portugal, cuya actividad principal (el 94% de su volumen de negocio en 2001) es la prestación de servicios de restauración colectiva, principalmente en comedores escolares, cafeterías-restaurantes y servicios de alimentación en empresas, hospitales, residencias de ancianos, instituciones militares, penitenciarías y centros de asistencia social.

De forma residual el Grupo realiza servicios de vending (venta automatizada sin vigilancia) y servicios relacionados con el sector (gestión integral de residencias de mayores).

la propiedad de SERUNION se reparte entre AVENANCE, titular del 40,5% de las acciones, EMESA-PORPI, con el 18,6% y otros accionistas minoritarios, con participaciones inferiores al 10%.

¹ Operación notificada al SDC y autorizada con fecha 11.05.2001

² Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



La facturación del Grupo SERUNION en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de SERUNION (Millones euros) ³			
	1999	2000	2001
Mundial	66,65	73,68	62,97
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El mercado potencialmente afectado por la presente operación es el de servicios de restauración y, en particular, el de servicios de catering o restauración colectiva, actividad desarrollada por el negocio adquirido.

La Comisión Europea ha definido en repetidas ocasiones⁴ el mercado de servicios de restauración colectiva (*contract food service*) como un mercado separado, diferente del de restauración concesional (*concession food service*).

Los servicios de restauración concesional se prestan en lugares de gran afluencia o tránsito públicos, (autopistas, estaciones de ferrocarril, aeropuertos, estadios de deportes, grandes centros de ocio, ferias comerciales, etc.). El operador paga al cliente una cantidad por el derecho de establecimiento, quedando sus ingresos exclusivamente a cargo de las ventas al público.

Los servicios de restauración colectiva consisten fundamentalmente en el suministro de bebidas y comidas preparadas –al menos en parte- a clientes que son colectividades públicas o privadas que contratan la prestación de estos servicios en el lugar establecido por ellos, como son los comedores de empresa, hospitales, colegios, centros sociales y asistenciales, instituciones militares, penitenciarias, etc. El cliente paga a la empresa de restauración colectiva una tarifa por la provisión del servicio y éste se presta a menudo a los consumidores finales a precios subvencionados.

La Comisión ha establecido que aunque pueden existir similitudes en estos dos mercados por el lado de la oferta, las condiciones de competencia desde la demanda son diferentes, ya que las barreras de entrada en el de restauración concesional son mayores en términos de inversiones

³ Cierre del ejercicio contable a 31 de diciembre para los ejercicios 1999 y 2000. Con el fin de adecuarse al ejercicio social de ELIOR, SERUNION modificó la fecha de cierre de su ejercicio a 20 de septiembre, por lo que las cifras de las cuentas consolidadas del ejercicio 2001 corresponden a un periodo de nueve meses,

⁴ Las más recientes, Decisiones recaídas en los asuntos: IV/M.2373- (8.5.2001); IV/M.2466 (8.6.2001); IV/M. 2639 (26.2.2002)



y prestigio de marca. Además los contratos de restauración concesional son más largos y los precios al consumidor final más elevados que en los servicios de catering colectivo.

Respecto a una posible segmentación de estos mercados, la Comisión ha concluido que no existen diferencias determinantes entre los sectores público y privado de la demanda, ya que los conocimientos técnicos básicos son los mismos y la mayoría de las empresas actúan en estos sectores indistintamente.

En consecuencia, la presente operación se analizará en el marco del mercado de servicios de restauración colectiva.

IV. 2. Mercado geográfico

Tal como han concluido las Decisiones comunitarias arriba citadas, la dimensión geográfica del mercado considerado es nacional, debido principalmente a las diferencias de legislación en materia de contratación y servicios sociales, así como a las distintas preferencias nacionales respecto a la calidad del servicio, facturación y precios.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Características y evolución

La evolución del tamaño total de mercado español de restauración colectiva en los últimos tres ejercicios es estable, con un total de 900 millones de euros facturados en el año 2001.

V.2.- Estructura de la oferta

La oferta del sector está constituida por varios operadores de gran capacidad financiera, activos a nivel europeo, que abarcan un 40% del mercado, como son el Grupo ELIOR, el Grupo COMPASS, SODEXHO y ARAMARK. El 60% restante lo integran alrededor de cincuenta pequeñas y medianas empresas que ofrecen sus servicios a escala regional o local.

En el cuadro siguiente se reflejan las cuotas de mercado de las Partes y sus principales competidores en España durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO ESPAÑOL DE SERVICIOS DE RESTAURACIÓN COLECTIVA (Cuota en %)			
Operador	1999	2000	2001
EUREST Colectividades, S.A.(Grupo COMPASS)	[15-20]	[15-20]	[15-20]
SODEXHO España, S.A.	[10-15]	[10-15]	[10-15]
SERUNION	[5-10]	[5-10]	[10-15]*
ARAMARK	[5-10]	[5-10]	[5-10]
ARTURO Restaurantes (Grupo CANTOBLANCO)	[0-5]	[5-10]	[0-5]



MERCADO ESPAÑOL DE SERVICIOS DE RESTAURACIÓN COLECTIVA (Cuota en %)			
MEDITERRÁNEA de Catering	--	[0-5]	[0-5]
AVENANCE	[0-5]	[0-5]	*
Otros	[45-50]	[40-45]	[40-45]

* El Volumen de negocio de AVENANCE en 2001 se refleja a través de SERUNION
Fuente: GIRA y estimaciones de la Consultora DBK

V.3.- Estructura de la demanda y determinación de condiciones comerciales

Los clientes del sector son las empresas gestoras de las colectividades a las que se suministra el servicio, que pueden ser entidades públicas o privadas. En muchos casos los contratos se adjudican mediante concurso, en el que se establecen las bases para la prestación de los servicios.

Tanto AVENANCE como SERUNION prestan sus servicios directamente al consumidor final en las instalaciones del cliente.

La práctica general de las Partes es la conclusión de contratos a medida del cliente. Los precios suelen ser a tanto alzado o destajo *forfait*.

V.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

No hay en el sector barreras a la entrada de orden técnico o normativo. Tampoco constituyen obstáculo el acceso a las materias primas, los costes de primera inversión ni los gastos de transporte.

La principal dificultad de acceso a este mercado es la necesidad de obtener una concesión administrativa para la prestación de los servicios en el sector público. No obstante, esta circunstancia no constituye una barrera insalvable dado el carácter público de los concursos, a los que pueden acceder todas las empresas de mínima solvencia que cumplan las normas de calidad.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VI.1.- Posición en el mercado

Como consecuencia de la operación de concentración notificada, el Grupo ELIOR, operador con una presencia importante en restauración concesional, adquirirá en el mercado español de restauración colectiva la cuota de mercado del [10-15]% que detentaba SERUNION, empresa de la que el Adquirente ya poseía el 40% de las acciones.

Desde un punto de vista horizontal, dicha adquisición no supone un cambio significativo en la estructura del mercado, ya que AVENANCE no opera independientemente de SERUNION en restauración colectiva en España.



VI.2. Competencia actual - Competencia potencial - Barreras a la entrada

Existe en el sector un grado elevado de dispersión, con numerosas pequeñas y medianas empresas que abarcan más de la mitad del mercado y varias empresas importantes.

Aunque el acceso al sector público está condicionado por las normas de contratación pública, no constituye éste un obstáculo insalvable para los operadores potenciales. No existen, por lo demás, otras barreras de entrada significativas.

VI.3.- Poder compensatorio de la demanda

La capacidad de negociación de la demanda, constituida por entidades gestoras de colectividades para las que la prestación de estos servicios es accesoria, es importante. El poder compensatorio de la demanda es especialmente significativo en el sector público.

VI.4.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.