



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-04049**                      **ISS FACILITY / UNICA**

Con fecha 23 de junio de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de ISS FACILITY SERVICES, S.A. (en adelante ISS FACILITY) de la totalidad del capital social de UNIVERSAL CLEANING ACTIVITIES UNICA, S.L. (en adelante UNICA).

Dicha notificación ha sido realizada por ISS 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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **23 de julio de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ISS FACILITY de la totalidad de las acciones de UNICA, lo que también supone, en consecuencia, la toma de control sobre sus filiales<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Estas filiales son: SERVICIOS INTEGRALES DE GESTIÓN, S.A.; MANTENIMIENTOS ESPECIALES RUBENS, S.A.; LA ESPONJA DE ORO, S.L.; EULIMP, S.A.; CENTRE DE NETEGES I MANTENIMENTS, S.L.; AMALIS, S.A.; UNICA SERVICIOS INTEGRALES, S.L.; y SIGSA SEGURIDAD, S.A. Las dos últimas sociedades no se encuentran operativas.



El acuerdo de compraventa, suscrito entre las partes el 18 de junio de 2004, establece dos tipos de participaciones sociales representativas del capital social de UNICA: las “participaciones [...]” y las “participaciones [...]”:

- Las “participaciones [...]”, [...].
- Las “participaciones [...]”, [...].

La eficacia de la operación está sujeta al cumplimiento de una condición suspensiva: la obtención de la autorización de la operación por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

Las partes han pactado un acuerdo de no competencia por el que los accionistas vendedores de UNICA se comprometen, durante un periodo de <3 años, a no desarrollar la actividad que realiza actualmente UNICA. Dicho pacto de no competencia se extiende a >3 años en relación con el accionista particular de UNICA, [...]. En ambos casos, el pacto de no competencia se limita al territorio español, ámbito geográfico donde UNICA desarrolla su actividad.

Además, el acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no captación de empleados de UNICA que desempeñen funciones de dirección o de alta cualificación durante un periodo de >3 años, con la excepción de dos empleados a los que no será aplicable dicha cláusula de no captación.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que se consideran estas cláusulas como parte integrante de la misma.

## **III. 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 (CE) nº 139/2004, del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la concentración carece de dimensión comunitaria.

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.



## IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

### IV.1. Adquirente: “ISS FACILITY SERVICES, S.A.” (ISS FACILITY)

ISS FACILITY es una sociedad mercantil domiciliada en España, activa principalmente en la prestación de servicios de limpieza, saneamiento y desinfección de distintos tipos de edificios y complejos especiales, tanto públicos como privados.

En España, el grupo ISS está encabezado por la sociedad *holding* INTEGRATED SERVICE SOLUTIONS, S.L. (en adelante INTEGRATED SERVICE), a su vez participada al 100% por la sociedad danesa ISS GLOBAL, A/S, que es la matriz internacional del Grupo. Esta última, cotiza en la Bolsa de Copenhague contando con aproximadamente 16.000 accionistas, un 70% de los cuales son inversores localizados fuera de Dinamarca.

La actividad principal del Grupo ISS se centra en la prestación de servicios de limpieza, conservación y mantenimiento de edificios y complejos especiales, que representa el [...]% del total de su facturación y con presencia en más de 38 países.

Las otras áreas de servicios del Grupo ISS son: (i) servicios de mantenimiento y servicios técnicos ([...]%) de su facturación total); (ii) servicios de soportes a oficinas ([...]%) y (iii) servicios de cantina o restauración ([...]%).

INTEGRATED SERVICE, la cabecera del grupo en España, es titular directa del 100% del capital de dos sociedades:

- (i) ISS FACILITY, la notificante, que es la cabecera de todas las sociedades del Grupo ISS dedicadas a servicios de limpieza y complementarios.<sup>2</sup>
- (ii) ISS HIGIENE AMBIENTAL 3D, S.A., cabecera de todas aquellas sociedades del grupo operativas en servicios de desratización y desinsectación.<sup>3</sup>

ISS, realiza servicios de limpieza y complementarios para edificios y complejos especiales de toda índole a múltiples sectores. Los servicios de limpieza básicos representan el [...]% de su facturación total y los servicios complementarios (logística, desinfectación y desinfección, jardinería, lavandería, mantenimiento técnico, etc.) sólo el [...]% restante, aunque con tendencia al crecimiento.

---

<sup>2</sup> Gerlim, S.A.; Gerlim Madrid, S.A.; Gerlim Valencia, S.A.; Gerlim Baleares, S.A.; Gerlim Asturias, S.A.; Grupo Servicios y Contratas García Aranda, S.A.; Aldyser Aranda, S.L.; Grupo García Euskadi, S.L.; Cosmo Industrial, S.A.; Serichofer Catalunya, S.L.; Y Café, S.L..

<sup>3</sup> PCI Pest Consulting International, S.A.; Desinsectaciones y Desratizaciones Mallorquinas, S.A.; Grupo Serdesa, S.A.; y Farvinsetec, S.L.

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

Volumen de ventas del Grupo ISS (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	>250	>250	>250
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

#### IV.2 Adquirida: “UNIVERSAL CLEANING ACTIVITIES UNICA, S.L.” (UNICA)

UNICA es una sociedad domiciliada en España, que está participada por los siguientes accionistas: [...] <sup>4</sup> (31,5%); [...] <sup>5</sup> (31,5%); y [...] <sup>6</sup> (31,5%). Además, existe un grupo de inversores privados liderados por [...] que poseen una participación del 5,5%.

Ninguno de los accionistas de UNICA participa en otras empresas activas en el negocio de servicios de limpieza que desarrolla la adquirida.

UNICA se dedica exclusivamente a la prestación de servicios de limpieza, desinfección y saneamiento tanto de bienes muebles como inmuebles. Su actividad se estructura en cinco líneas de negocio: (i) centros comerciales; (ii) inmobiliaria; (iii) centros sanitarios; (iv) industria; y (v) transporte.

Las filiales de UNICA, que forman parte de la operación, son: SERVICIOS INTEGRALES DE GESTIÓN, S.A.; MANTENIMIENTOS ESPECIALES RUBENS, S.A.; LA ESPONJA DE ORO, S.L.; EULIMP, S.A.; CENTRE DE NETEGES I MANTENIMENTS, S.L.; AMALIS, S.A.; UNICA SERVICIOS INTEGRALES, S.L.; y SIGSA SEGURIDAD, S.A., todas ellas prestan igualmente servicios de limpieza y servicios conexos. Las dos últimas empresas no se encuentran operativas actualmente.

La facturación de UNICA y sus filiales en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo UNICA (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	<250	<250	<250
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

<sup>4</sup>[...].

<sup>5</sup>[...].

<sup>6</sup> Por último, [...].



## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1 Mercado de producto

El principal sector de actividad en el que operan las empresas que participan en la operación es el de la prestación de servicios de limpieza de edificios y complejos especiales públicos y privados.

La actividad de servicios de limpieza se enmarca dentro de lo que se denomina gestión integral de servicios o multiservicios. La gestión integral consiste en la prestación de un conjunto de servicios a un mismo cliente, de los que la limpieza constituye el núcleo principal. La prestación del servicio de limpieza se puede acompañar de otros servicios añadidos en función de las necesidades de los clientes, tales como conservación y mantenimiento, jardinería, seguridad, catering, electricidad, desinfección, etc.

La demanda se encuentra muy dispersa, y en ella participan clientes de diferentes sectores de actividad (oficinas, industrias, centros sanitarios, transporte, etc.).

Los sectores en los que operan tanto ISS como UNICA y el peso relativo de los mismos respecto del total de sus facturaciones en el año 2003, según información del notificante, son los siguientes:

Sectores de actividad en los que prestan sus servicios ISS y UNICA		
Sector	ISS	UNICA
Inmobiliario <sup>7</sup>	[...]%	[...]%
Industria <sup>8</sup>	[...]%	[...]%
Sanitario <sup>9</sup>	[...]%	[...]%
Transportes <sup>10</sup>	[...]%	[...]%

Las empresas que operan en el ámbito de la limpieza han ampliado paulatinamente la gama de servicios prestados. La inexistencia de barreras que dificulten el acceso a la prestación de cualquiera de las categorías que conforman la actividad de servicios integrales o multiservicios y la práctica identidad de los factores productivos necesarios para prestarlos permite que, en general, las empresas puedan fácilmente pasar de realizar un servicio de limpieza a prestar multiservicios.

De hecho, el mercado se caracteriza por la existencia de un elevado número de empresas, que requieren de una mano de obra escasamente cualificada, abundante y que no precisa de maquinaria compleja para llevar a cabo los distintos servicios descritos en el párrafo anterior.

<sup>7</sup> Oficinas, bancos y cajas, administración central, autonómica y local, grandes superficies y centros de enseñanza, etc.

<sup>8</sup> Industria alimentaria (cárnica, pesquera, conservera, masas congeladas y pastelería industrial), electrónica, químico/farmacéutica (salas blancas), automoción (cabines de pintura).

<sup>9</sup> Hospitales y clínicas, centros de asistencia primaria, geriátricos asistidos e instituciones sociales, ambulatorios, centros de salud,

<sup>10</sup> Limpieza de aeropuertos, terminales de carga, metro, tren, estaciones marítimas, autopistas.



Las autoridades de competencia nacionales<sup>11</sup> y europeas<sup>12</sup> en diversos precedentes incluyen en un mismo mercado de producto los servicios de limpieza junto con otros servicios de mantenimiento y conservación de locales o edificios, dada la facilidad para los proveedores de servicios de limpieza de suministrar los otros servicios.

Dichos precedentes apuntan la posibilidad de diferenciar mercados más estrechos entre los servicios de limpieza diarios y los servicios de limpieza especiales, como los que requieren niveles elevados de higiene que precisan de maquinaria más especializada (por ejemplo, hospitales o cadenas de producción y transformación de la industria alimentaria).

Aunque es posible distinguir mercados estrechos, diferenciando, por ejemplo, entre servicios de limpieza diaria o básica y servicios de limpieza especializada, no parece necesario valorar tales segmentaciones a los efectos del análisis de la operación, ya que la valoración de la misma no se vería alterada sustancialmente.

En atención a lo anterior, el mercado de producto relevante para el análisis de esta operación es el de servicios de limpieza en todo tipo de edificios, públicos y privados, en cualquier ámbito de actividad económica.

## V. 2 Mercado geográfico

En cuanto a la dimensión geográfica del mercado de producto definido en el epígrafe anterior, tanto la Comisión Europea como el SDC, en los casos anteriormente señalados, han considerado que los servicios de limpieza y servicios conexos son de dimensión nacional debido a que los contratos son altamente dependientes de las condiciones de trabajo que prevalecen en cada Estado.

Sin embargo, dado que no existen barreras de acceso que dificulten la prestación de los servicios de limpieza por parte de operadores establecidos en los distintos Estados miembros de la Unión Europea, parece previsible que la dimensión geográfica se ampliará en un futuro próximo a medida que se homogeneicen las normas laborales en el ámbito europeo.

Adicionalmente, una gran parte de los clientes de servicios de limpieza son administraciones públicas por lo que los contratos de limpieza están abiertos a los proveedores de todos los Estados miembros<sup>13</sup>. De hecho, en los últimos años se han establecido en España empresas europeas como la propia ISS y el grupo francés ONET.

En cualquier caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

<sup>11</sup>N-206 FERROVIAL/EUROLIMP y N-229 ZENIT/IBERIA.

<sup>12</sup>Casos N° IV/M.1572 ISS/Abilis y N° IV/M.2063 SEI/MITSUBISHI E/JV

<sup>13</sup> Libro II, Título IV, Capítulo III del R.D. L. 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.



## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. Características y evolución**

De acuerdo con la información facilitada por la empresa notificante, el sector de servicios de limpieza<sup>14</sup> en España está altamente atomizado tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda.

El volumen de negocio total del mercado español en los años 2000, 2001 y 2002, según la información del notificante, fue de 3.870 millones de euros, 4.050 millones de euros y 4.150 millones de euros, respectivamente.

Durante los últimos años, se está produciendo un incremento en la demanda de estos servicios como consecuencia de su externalización por parte empresas y administraciones. Al mismo tiempo, se está acentuando la tendencia hacia una demanda de servicios integrales, y no sólo de limpieza. Ambas tendencias están modificando la estructura de la oferta y de la demanda de tales servicios.

### **VI.2. Estructura de la oferta**

La oferta en este sector se encuentra muy poco concentrada. En 2002 las cinco primeras empresas absorbían sólo el 19,9% del mercado total (porcentaje que, a modo de ejemplo, en el año 1999 era sólo del 15%), mientras que el 80% restante se reparte entre las más de 14.500 empresas.

Durante los últimos años, el número de empresas presentes en el sector ha seguido creciendo debido, principalmente, a los bajos costes de estructura y capital necesarios para poner en marcha una explotación de limpieza y la gran variedad de los servicios que pueden prestarse.

Las grandes empresas de reciente entrada en este mercado responden a dos tipos:

- (i) grandes grupos de empresas nacionales muy fuertes en sectores ajenos a los servicios de limpieza y conexos, que han optado por ampliar la gama de prestaciones a este sector. Tal es el caso, por ejemplo, del Grupo Dragados a través de su empresa CLECE, S.A., del Grupo Ferrovial a través de EUROLIMP o del Grupo FCC a través de su empresa SELSA;
- (ii) empresas multinacionales que operan en régimen de franquicia o a través de la compra de empresas ya instaladas, como es el caso del Grupo francés ONET o el Grupo ISS.

Por otro lado, aún cuando durante los últimos años se sigue incrementando el número de empresas presentes en el sector, se está produciendo un lento pero continuo proceso de concentración entre las empresas de mayor tamaño

---

<sup>14</sup> No existen datos oficiales relativos a los servicios de limpieza. La información facilitada por las partes se basa en estimaciones propias y en un informe elaborado por DBK que analiza el sector de las empresas de limpieza, incluyendo, limpieza de interiores de edificios, limpieza industrial, limpieza de cristales, limpieza de medios de transporte y servicios de desinfección, desratización y desinsectación.



Las principales empresas que operan en el mercado español, así como sus cuotas de mercado para los años 2000 a 2002, se recogen en el cuadro adjunto:

Principales empresas en el mercado español de servicios de limpieza						
Empresas	2000		2001		2002	
	Mill. €	%	Mill. €	%	Mill. €	%
Eulen	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Clece	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Única	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ISS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Euroлимп	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Ramel	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Pilsa	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Inicial	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Unión Inter. De Limp.	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Brisa	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Manconsi	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Selsa	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Kasa	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Soldene	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sanmartin y Mtnz.	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Claro Sol	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Mullor	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Onet España	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Limpisa	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Comercial Limp. Villar	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Net y Bien	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Sagital	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Lumen	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Servimil	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Limpiezas Olmedo	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otras	[...]	[70-80]%	[...]	[70-10]%	[...]	[60-70]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Notificación.

La cuota combinada de ISS y UNICA en el total del sector asciende a un [0-10]%, situándose así como primer operador por delante de EULEN y CLECE que cuentan con cuotas de mercado del [0-10] y [0-10] respectivamente.

### VI.3. Estructura de la demanda

La demanda también se encuentra muy atomizada, habiéndose producido en los últimos años un crecimiento de este tipo de servicios como consecuencia de su externalización por parte





de empresas y administraciones públicas, a la vez que se solicitan otro tipo de servicios complementarios a los de limpieza.

Según la información aportada por la notificante, se estima que en la actualidad el 90% de las empresas con un volumen de facturación superior a los 12 millones de euros tienen ya externalizados sus servicios de limpieza y complementarios, reduciéndose al 70% para las empresas con ingresos por encima de los 3 millones de euros. Por lo que respecta a las administraciones públicas, el grado de externalización de estos servicios es también muy elevado.

El principal grupo de clientes de las empresas de servicios de limpieza está formado por el tejido empresarial e industrial, destacando el peso de las entidades financieras, los centros comerciales y la distribución en general, y por el conjunto de las Administraciones Públicas, incluyendo actividades sanitarias y educativas.

Los principales clientes de ISS FACILITY en el 2003 se recogen en el siguiente cuadro, indicando el sector al que pertenecen y el porcentaje que representan sobre el total de la facturación en ese año.

Principales clientes de ISS durante el año 2003			
Clientes	Vol. Ingresos (mill. €)	% s/ total facturación	Segmento actividad
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
Total facturación 2003	[...]	100%	

Fuente:Notificació

En el siguiente cuadro, se detallan los principales clientes de UNICA en el 2003, indicando el sector al que pertenecen y el porcentaje que representan sobre el total de la facturación de ese año.

Principales clientes de UNICA durante el año 2003			
Clientes	Vol. Ingresos (mill. €)	% s/ total facturación	Segmento actividad
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
Total facturación 2003	[...]	100%	

Fuente: Notificación.

#### VI.4. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Los contratos de limpieza suscritos entre las partes y sus clientes son tanto públicos como privados, aunque UNICA tiene un mayor porcentaje de clientes que pertenecen a alguna de las administraciones públicas, sobre todo en el segmento sanitario.

El régimen normativo vigente de los contratos de servicios públicos se encuentra en el Real Decreto Legislativo 1/2002 de Contratos de las Administraciones Públicas. Estos contratos tienen una duración limitada a dos años, prorrogables por un plazo adicional, con el límite total desde su inicio de cuatro años.

Respecto a los contratos privados, su régimen jurídico es el de contrato de arrendamiento de servicios, definido en el Código Civil, no encontrándose limitada su duración, si bien ésta suele ser de un año prorrogable por periodos similares mediante mutuo acuerdo de las partes.



En todo caso, dados el elevado número de oferentes de servicios de limpieza y la escasa diferenciación de tales servicios, el principal factor de competencia es el precio.

Sin embargo, los factores de competencia están cambiando. Así, la calidad en la prestación del servicio, la adaptación a las necesidades del cliente y la disponibilidad de medios técnicos están adquiriendo cada vez más importancia, en un contexto de crecimiento de la demanda de servicios integrales.

De acuerdo con la información aportada por la notificante, las compras de material de limpieza y afines representan porcentajes muy reducidos del total de gastos de ambas empresas, correspondiendo el mayor gasto a la mano de obra, que viene determinado por el convenio negociado por los agentes sociales en el ámbito nacional, provincial o incluso local.

#### **VI.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Las barreras de entrada en el sector no son importantes, dados los bajos costes de capital, *know-how* y de explotación necesarios para la creación de una empresa de limpieza, así como la ausencia de otro tipo de barreras de entrada específicas.

La única barrera que existiría, vendría relacionada con los servicios que puedan prestarse al sector público. Como ya se ha especificado anteriormente, la contratación de estos servicios deberá regirse por lo señalado en el R.D.L. 1/2002 de Contratos de las Administraciones Públicas.

No obstante, las distintas Administraciones contratantes deben ajustarse a los principios de publicidad y concurrencia, adjudicándose cada servicio mediante concursos abiertos. De esta forma, las características propias de la contratación administrativa, así como la limitada duración de los contratos, determinan la inexistencia de barreras de entrada relevantes de carácter legal.

### **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

Como consecuencia de la operación notificada, ISS FACILITY, el tercer operador de servicios de limpieza, toma el control sobre UNICA, el segundo operador de este mercado, y sus filiales<sup>15</sup>. Con ello, ISS FACILITY pasa a ser el primer operador con una cuota conjunta del [0-10]%, desaparece un competidor significativo y se acentúa la tendencia a la concentración en torno a los principales operadores registrada en este mercado durante los últimos años.

De esta forma, ISS, que entró en el mercado español en el año 2001 a través de la compra de una empresa ya establecida, potencia su principal actividad sobre todo en el segmento sanitario y en ámbitos geográficos en los que hasta ahora su implantación era escasa.

A pesar del elevado número de operadores presentes en el mercado, se siguen produciendo nuevas entradas debido a la externalización de estos servicios por parte de empresas y administraciones públicas, los bajos costes de estructura y capital necesarios para poner en marcha una explotación de limpieza, así como las escasas barreras de entrada al mercado para nuevos competidores. Adicionalmente, los contratos tanto públicos como los privados son de corta duración, por lo que se trata de mercados por los que se compite con una

<sup>15</sup> Estas filiales son: SERVICIOS INTEGRALES DE GESTIÓN, S.A.; MANTENIMIENTOS ESPECIALES RUBENS, S.A.; LA ESPONJA DE ORO, S.L.; EULIMP, S.A.; CENTRE DE NETEGES I MANTENIMENTS, S.L.; AMALIS, S.A.; UNICA SERVICIOS INTEGRALES, S.L.; y SIGSA SEGURIDAD, S.A. Las dos últimas sociedades no se encuentran operativas.



periodicidad que determina su expugnabilidad. A modo de ejemplo, es procedente referirse a la entrada de compañías multinacionales extranjeras en los últimos años y a la consolidación de compañías que operan en régimen de franquicia.

Este elevado número de oferentes propicia que el precio continúe siendo uno de los factores principales de competencia. En todo caso, aspectos como la calidad en la prestación del servicio, la adaptación a las nuevas necesidades del cliente o la disponibilidad de medios técnicos están adquiriendo una importancia creciente.

Por su parte, el poder de negociación de la demanda es alto debido, entre otros factores, a la importancia como demandante de las Administraciones Públicas principalmente en el sector sanitario, la escasa diferenciación de los servicios, el alto número de empresas existentes y la elevada importancia de la variable precio.

A la luz de estas consideraciones, se puede concluir que la operación de referencia no supondrá una obstaculización al mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado relevante.

## VIII. 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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.