



RESOLUCIÓN (Expte. C-0122/08, IBERIA/GESTAIR/CORJET)

CONSEJO

D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente en funciones de Presidente
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 7 de enero de 2009.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la concentración económica consistente en el paso del control exclusivo de CORJET MAINTENANCE SERVICE S.L. por parte de GESTAIR S.L. a su control conjunto por GESTAIR e IBERIA LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA S.A. (Expte. C/0122/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase, salvo la obligación de suministro pactada que se considera que excede de lo necesario para la realización de la operación y, por tanto, no se considera parte integrante de ella, quedando sujeta a lo previsto en la Ley de Defensa de la Competencia para los acuerdos entre empresas.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCION EXPEDIENTE C-0122/08 IBERIA/GESTAIR/CORJET

Con fecha 11 de diciembre de 2008 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en el paso del control exclusivo de CORJET MAINTENANCE SERVICE, S.L. (CORJET) por parte de GESTAIR, S.L. (GESTAIR) ¹ a su control conjunto por GESTAIR e IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (IBERIA).

Dicha notificación ha sido realizada por GESTAIR, S.A e IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) por superar el volumen de negocios establecido en el artículo 8.1.b) de la citada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: “El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley”.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **12 enero de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración económica consiste en el paso del control exclusivo de CORJET por parte de GESTAIR, a su control conjunto por GESTAIR e IBERIA.

¹ Con fecha 14 de enero de 2009, los representantes de las notificantes comunicaron a la Dirección de Investigación que la denominación correcta de Corjet, tras el cambio de su denominación social, es CORJET MAINTENANCE EUROPE, S.L. Asimismo, se comunicó que la denominación correcta de Gestair, es GESTAIR, S.A, por lo que toda referencia a estas partes a lo largo del Informe y Propuesta de Resolución han de entenderse bajo estas denominaciones.

La operación se instrumenta mediante un contrato de inversión y un acuerdo de socios, firmados con fecha 29 de julio de 2008, por los que IBERIA adquirirá el 50% del capital social de CORJET, reteniendo GESTAIR el otro 50%.

El contrato de inversión prevé que, tras la entrada de IBERIA en el capital social de CORJET, el primer Consejo de Administración estará compuesto por seis consejeros, de los cuales tres serán nombrados a propuesta de IBERIA y tres a propuesta de GESTAIR. El Presidente ejecutivo será nombrado a propuesta de GESTAIR y será el encargado de la gestión de CORJET, teniendo voto de calidad en caso de empate. IBERIA nombrará al Secretario.

Se requerirá el voto favorable de IBERIA para una serie de materias reservadas, entre las que se encuentran la elaboración de los planes estratégicos de CORJET, la aprobación del presupuesto anual, la aprobación del endeudamiento financiero fuera del presupuesto por encima de un determinado umbral, la aprobación de operaciones de adquisición, disposición o gravamen de activos de carácter esencial y de otorgamiento de todo tipo de garantías a favor de terceros que estén fuera del presupuesto, la aprobación de operaciones de financiación a terceros y entre partes relacionadas, y la aprobación de Joint ventures o alianzas estratégicas de CORJET con terceros.

De este modo, tanto GESTAIR como IBERIA tienen la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre las decisiones estratégicas que afectan a la política comercial de CORJET, por lo que existe una modificación permanente de la naturaleza de control de CORJET.

El artículo 7.1.c) de la LDC establece que la creación de una empresa en participación o en general, la adquisición del control conjunto sobre una o varias empresas, cuando éstas desempeñen de forma permanente las funciones de una entidad económica autónoma constituirá una concentración económica sometida al control de concentraciones.

En estas circunstancias es preciso analizar si la empresa en participación cumple el criterio de plenas funciones previsto en la LDC para constituir una concentración.

Plenas funciones

Según la Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia (2008/C 95/01), “ser una empresa con plenas funciones significa esencialmente que la empresa en participación ha de poder operar en un mercado y desempeñar todas las funciones que normalmente desarrollan las empresas presentes en dicho mercado. Para ello, la empresa en participación ha de disponer de una dirección dedicada a las operaciones diarias y de acceso a suficientes recursos financieros, humanos y activos (materiales e inmateriales), para desarrollar una actividad empresarial de forma duradera en el ámbito previsto en el acuerdo que rige la empresa en participación”.

Según los notificantes, CORJET operará en el mercado de mantenimiento de aeronaves ejecutivas desempeñando todas las funciones que normalmente desarrollan las empresas presentes en dicho mercado. Es decir, CORJET contará con una dirección dedicada a las operaciones diarias y con acceso a suficientes recursos financieros, humanos y activos (materiales e inmateriales), para desarrollar su actividad empresarial de forma duradera, en el ámbito previsto en el acuerdo de inversión. CORJET tendrá independencia funcional en su gestión, con un Director General propio que dirigirá las operaciones diarias de manera independiente, tendrá en plantilla a 98 empleados, cuyas nóminas pagará CORJET, y contará con los activos necesarios para desarrollar su actividad, adquiridos a GESTAIR. Por otro lado, los notificantes también afirman que CORJET nace con la intención de actuar como una empresa de plenas funciones mediante la captación de clientes ajenos de GESTAIR.

Por otra parte, la duración del contrato de inversión se limita a cinco años. Así, la cláusula 7 del contrato de inversión establece que las notificantes se obligan a mantener la titularidad de sus respectivas acciones en CORJET por un periodo de 5 años a partir de la fecha de compra-venta por IBERIA de las participaciones sociales y asimismo prevé el procedimiento que debe seguirse en caso de que transcurrido ese período alguna de las notificantes decida transmitir sus participaciones a la otra o aun tercero. Asimismo, la cláusula 9 prevé que a pesar de que la duración del acuerdo de inversión se limite a cinco años, las cláusulas 19.2 a 19.5, relativas a posibles bloqueos en las decisiones de los órganos sociales de CORJET y resolución de conflictos, permanecerán en vigor en tanto que las partes sean titulares directa o indirectamente a partes iguales de las participaciones de CORJET.

De acuerdo con las notificantes, la limitación de la duración del contrato de inversión a cinco años no impide considerar que CORJET es una empresa en participación de carácter permanente, puesto que el acuerdo prevé que pueda seguir existiendo transcurrido ese plazo.

Por todo lo anterior, se puede concluir que CORJET cumple el criterio de plenas funciones previsto en el artículo 7.1.c) de la LDC para su sometimiento al control de concentraciones económicas previsto en dicha Ley.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones entre empresas, al no superar los umbrales del artículo 1, párrafos 2 y 3 del mismo.

La operación notificada cumple sin embargo los requisitos previstos por la Ley 15/2007 de Defensa de la Competencia para su notificación, al superarse el volumen de negocios establecido en el artículo 8.1.b) de la citada norma.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

III.1. Pacto de no competencia

El contrato de inversión incluye un pacto de no competencia (cláusula 8), en virtud del cual GESTAIR e IBERIA se obligan, durante la duración del mismo o, en su caso, de su prórroga, a no invertir ni adquirir, directa o indirectamente, participaciones de control en ninguna entidad que desarrolle su actividad esencialmente, de forma exclusiva o no, en el sector de mantenimiento base de aeronaves ejecutivas, salvo la autorización previa y por escrito de la otra parte.

III.2. Obligación de suministro

De acuerdo con las cláusulas 5.12.c y d del contrato de inversión, durante la vigencia del mismo, GESTAIR se compromete a procurar que el mantenimiento de sus aviones abanderados se lleve a cabo con carácter exclusivo en CORJET y CORJET se compromete a prestar estos servicios de forma prioritaria en los aviones ejecutivos operados por GESTAIR y de forma absoluta en lo relativo al mantenimiento en línea.

De acuerdo con las notificantes, la exclusividad pretende garantizar la continuidad en la recepción de estos servicios por GESTAIR, para que la actividad que ésta desarrolla en el mercado ascendente no se vea interrumpida así como garantizar a CORJET un determinado volumen de ventas, sin perjuicio de la voluntad de las matrices de que CORJET actúe como una empresa de plenas funciones, captando nuevos clientes ajenos a GESTAIR.

Asimismo, la exclusividad viene motivada por la importancia actual como cliente que para CORJET tiene GESTAIR.

III.3. Valoración

El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas 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 vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), esta Dirección de Investigación considera que en el presente caso la duración y el contenido del pacto de no competencia, no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose por tanto, como parte integrante de la operación.

Sin embargo, la obligación relativa al suministro prevé la exclusividad o un trato preferente entre GESTAIR y CORJET, por lo que excede de lo necesario para la realización de la operación y no se considera parte integrante de ella.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 GESTAIR, S.A. (GESTAIR)

GESTAIR es el subholding aeronáutico de Gestair Interholding, S.L., cuya actividad principal consiste en la tenencia y adquisición de inversiones mobiliarias así como la gestión y dirección de las sociedades participadas.

GESTAIR organiza actualmente su actividad en torno a tres líneas de negocio:

- Aviación Privada, con cuatro divisiones: i) gestión de aeronaves ejecutivas (Private Jets); ii) servicios de FBO (Fixed Base of Operation); iii) servicios de mantenimiento de aeronaves ejecutivas (a través de Corjet Maintenance Service, S.L) y iv) servicios de consulting.

- Aviación Comercial, con dos divisiones: i) gestión de flota y tripulaciones bajo el régimen de Wet Lease y ii) servicio integral de carga aérea de mediano y gran tonelaje.

- Training Aviation.

El GRUPO GESTAIR es un grupo de empresas familiar. El 100% de las acciones de GESTAIR pertenecen a Mac Holfam Internacional S.L y ésta a su vez, a Gestair Interholding, S.L, sociedad cabecera del Grupo Gestair, de la cual son sus únicos accionistas D. Jesús Macarrón Gómez (76%) y su esposa D^a María del Pilar Vicente Abánades (24%) y su Administrador Único por tiempo indefinido D. Jesús Macarrón Gómez. No existen pactos extra-estatutarios suscritos entre los dos socios de Gestair Interholding, S.L., por lo que el accionista de control es D. Jesús Macarrón Gómez.

La facturación del GRUPO GESTAIR en el último ejercicio económico, conforme a lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia, es según la notificante, la siguiente²:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GESTAIR. 2007 (Millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
169,80	169,20	160,57

Fuente: notificación

IV.2 IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (IBERIA)

IBERIA es una compañía privada de transporte aéreo que cotiza en la Bolsa española y forma parte del Ibex-35. La actividad de IBERIA se centra principalmente en tres áreas, todas referidas a aviación comercial general:

- Transporte aéreo de pasajeros en rutas regulares en aviones comerciales. Constituye la actividad principal de IBERIA y en ella se diferencian tres sectores comerciales: (i) el transporte doméstico, que recoge los enlaces entre aeropuertos españoles; (ii) el transporte de medio radio, que agrupa los tramos internacionales que enlazan España

² Estos datos se refieren a la cifra de negocios del Grupo Gestair, menos la cifra de negocios generada por la actividad de mantenimiento de aviones ejecutivos, que se incluye en la tabla relativa a Corjet.

con destinos en Europa, Oriente Medio, África del Norte, y África Central; (iii) el transporte de largo radio, que agrupa los enlaces con América y Sudáfrica.

- Transporte de carga. IBERIA Cargo gestiona el transporte de carga, mercancías y correo complementado con aviones cargueros y camiones. Además, a través de su filial Cacesa, ofrece un servicio de mensajería urgente.

- Mantenimiento de aviones comerciales. IBERIA Mantenimiento se encarga de realizar las revisiones y reparaciones de los aviones comerciales, motores y componentes de la propia aerolínea y de los de un centenar de clientes en todo el mundo. Asimismo, IBERIA Mantenimiento es proveedor de servicios adicionales de ingeniería para todas las áreas de mantenimiento de aviación comercial, de servicios de metrología, de END³, de gestión y cambio de inventario y cuenta con un centro de instrucción de mantenimiento reconocido internacionalmente.

- Mantenimiento y asistencia en aeropuertos (handling). IBERIA Handling presta servicios de asistencia en tierra en los aeropuertos españoles (a pasajeros, equipajes, aviones y carga), tanto a aviones comerciales de IBERIA como a los aviones comerciales de otras aerolíneas.

- Servicios de sistemas. IBERIA Sistemas proporciona servicios informáticos y de telecomunicaciones principalmente a IBERIA y, en menor medida, a una veintena más de compañías de aviación comercial. Proporciona además asistencia técnica puntual.

El 49,12% del capital social de IBERIA se encuentra en manos de accionistas significativos, cotizando el resto de forma dispersa. IBERIA no está controlada por ninguna persona física o jurídica.

La facturación de IBERIA en el último ejercicio económico, conforme a lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia, es según la notificante la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE IBERIA. 2007 (Millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
5.522,00	4.173,80	3.085,00

Fuente: notificación. A los efectos de la atribución geográfica del volumen de negocios, IBERIA ha utilizado el criterio general de localización del cliente, dado que es el que mejor se ajusta a compañías de red como IBERIA. La facturación ha sido, por tanto, atribuida al lugar en el que el cliente compra el billete. En todo caso, siguiendo criterios alternativos como la regla del 50/50 entre país de origen y país de destino el resultado del análisis no varía.

IV.3 CORJET, S.A. (CORJET)

CORJET es una filial al 100% de GESTAIR y presta servicios de mantenimiento de aeronaves corporativas que se pueden dividir en dos áreas:

³ Ensayo No Destructivo

- Mantenimiento en línea principalmente a los aviones corporativos abanderados por GESTAIR, siendo los trabajos a terceros muy esporádicos. Destacan las operaciones de mantenimiento programado y correctivo, servicios de inspecciones prevuelo, repostado, despacho y recepción de aviones, servicios varios (aceites, líquidos, grasas, oxígeno, nitrógeno, etc.), deshielos y carga o actualización de software.

- Mantenimiento en base. Comprende las labores de mantenimiento programado, correctivo y servicios, realizando CORJET estos trabajos de acuerdo con los distintos programas de mantenimiento oficiales, aprobados por las autoridades de aviación civil.

Tras la operación, GESTAIR seguirá activo en el mercado de la gestión y operación de aviones ejecutivos. Como se ha indicado posteriormente, en virtud del Contrato de Inversión, GESTAIR se compromete a procurar que el mantenimiento de sus aviones abanderados se lleve a cabo con carácter exclusivo en CORJET.

La facturación de CORJET en el último ejercicio económico, conforme a lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia, es según la notificante la siguiente⁴:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CORJET. 2007 (Millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
8,90	8,57	8,57

Fuente: notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de mantenimiento de aeronaves

a. Mercado de producto

De acuerdo con las notificantes, el mercado relevante del producto es el mantenimiento de aeronaves corporativas, que es la actividad que desarrolla y desarrollará tras la operación la empresa en participación CORJET.

Ninguna otra empresa del Grupo GESTAIR realiza actividades de mantenimiento de aeronaves ejecutivas. Por su parte, IBERIA sólo presta servicios de mantenimiento a aviones comerciales, no ejecutivos y, de acuerdo con las notificantes, en ninguno de los posibles segmentos definidos por la Comisión Europea⁵, su cuota europea superaría el 5%.

⁴ El volumen de negocios de 2007 imputado a CORJET en esta tabla corresponde tanto a la actividad de mantenimiento de aviones ejecutivos realizada por CORJET en el último trimestre de 2007, como a la actividad de mantenimiento de aviones ejecutivos realizada por GESTAIR de enero a septiembre de 2007.

⁵ No se conocen precedentes que definan el mantenimiento de aeronaves ejecutivas, pero la Comisión Europea ha analizado la actividad de mantenimiento de aeronaves comerciales. Así, en sus decisiones KLM/Air France, de 11 de febrero de 2004 (Caso COMP/M.3280) y SR Technics/FLS Aerospace de 14

Según las notificantes, la aviación comercial pertenece a un mercado de producto distinto de la aviación ejecutiva, por distintas razones:

- (a) desde el punto de vista de la demanda, la aviación comercial general está destinada a satisfacer las necesidades del público en general; las aerolíneas comerciales operan aviones de gran tonelaje y capacidad que realizan vuelos regulares con horarios de salida y llegada preestablecidos, como cualquier otro medio público de transporte de carácter regular. Por el contrario, la aviación ejecutiva y aerotaxi está destinada a satisfacer las necesidades internas de movilización aérea de grupos específicos de usuarios (generalmente ejecutivos de empresas por motivos de negocios), decidiendo éstos las fechas, horas y rutas de los vuelos con el considerable ahorro de tiempo asociado a este servicio "punto a punto" o "punto a puerta", con horario "a medida" y sin escalas, por lo que las aeronaves utilizadas son de bajo tonelaje y con capacidad máxima de 20 pasajeros.
- (b) desde el punto de vista de la oferta, las autorizaciones necesarias para operar aeronaves comerciales y aeronaves ejecutivas son también distintas. IBERIA es una compañía tipo A y su licencia de explotación le permite operar aviones comerciales sin ningún límite de capacidad, mientras que GESTAIR es una compañía aérea tipo B y su licencia de explotación sólo le permite operar aeronaves en transporte público no regular o aerotaxi de menos de 20 asientos y/o de peso máximo inferior al despegue de 10 Tm. Además, las aeronaves ejecutivas, pueden utilizar las pistas de aterrizaje más cortas de los aeropuertos privados.

Según las notificantes, de la anterior distinción se deduce que los servicios de mantenimiento y reparación de aviones ejecutivos también deben distinguirse de los servicios de mantenimiento de aeronaves comerciales, ya que atienden a aeronaves completamente distintas en cuanto a tonelaje, tamaño, características técnicas y uso.

Asimismo, las notificantes distinguen entre mantenimiento de aeronaves corporativas, en línea y en base. Los servicios de mantenimiento en línea son realizados generalmente por el operador aéreo de la aeronave en el emplazamiento donde esté

de abril de 2004 (Caso COMP/M.3374), se aproxima al mercado de referencia del siguiente modo. El mercado se define como Maintenance, Repair and Overhaul (MRO), es decir, Mantenimiento, Reparación y Revisión, que la Comisión Europea segmenta en tres niveles:

- (i) en un primer nivel habría que distinguir el fabricante de la aeronave;
- (ii) en un segundo nivel, dentro de cada clase de fabricante, habría que observar el modelo de aeronave o "plataforma"; y
- (iii) en un tercer nivel, para fabricante y modelo, se distinguen cuatro sub-mercados de producto: (i) mantenimiento en línea (line maintenance), que incluye revisiones, servicios de tierra, parking y deshielo; (ii) mantenimiento pesado (heavy maintenance), que incluye modificaciones, certificaciones, reparación estructural, decoración, lavado de casco y motores y pintura; (iii) mantenimiento de motor (engine maintenance) y (iv) mantenimiento de componentes (components maintenance).

basada la misma contratándose este servicio a terceros únicamente en situaciones de necesidad. Este mantenimiento se realiza por lo general en “rampa”, por lo que las instalaciones necesarias se limitan a un pequeño almacén y oficina, reduciendo así la inversión y las barreras de entrada. CORJET realiza operaciones de mantenimiento programado y correctivo y presta servicios de inspecciones prevuelo, repostado, despacho y recepción de aviones, servicios varios (aceites, líquidos, grasas, oxígeno, nitrógeno, etc.), deshielos y carga o actualización de software.

El mantenimiento en base comprende las labores de mantenimiento programado, correctivo y servicios. Estos servicios son realizados generalmente por centros especializados. Se requiere un hangar para poder efectuar los trabajos, siendo el acceso a este tipo de instalaciones junto con el utillaje y los equipos técnicos las principales inversiones. CORJET realiza estos trabajos de acuerdo con los distintos programas de mantenimiento oficiales, aprobados por las autoridades de aviación civil. Para ello dispone de un laboratorio de aviónica donde se realizan trabajos de mantenimiento correctivo como servicios de calibración de equipo, servicio de baterías ULB, principales y de emergencia.

Teniendo en cuenta lo anterior y dada la ausencia de solapamiento de las actividades de las partes en España, esta Dirección de Investigación no estima necesario definir de manera precisa el mercado y analizará la incidencia de la operación en el mercado de mantenimiento de aeronaves corporativas, distinguiendo entre mantenimiento en línea y en base.

b. Mercado geográfico

La Comisión Europea estimó en los precedentes citados que el ámbito geográfico para los servicios de MRO es universal, con la excepción del mercado de mantenimiento en línea, definición geográfica que ha dejado abierta.

Cabe señalar, además, que las partes actantes en *KLM/Alitalia* propusieron un mercado de mantenimiento en línea local, debido a que no es necesario suspender del servicio a una aeronave para pasar este tipo de mantenimiento (a diferencia de otros tipos de mantenimiento) y, además, este servicio se presta bien en los aeropuertos de origen, bien en los aeropuertos de destino o bien en la base operativa de la aeronave.

Siguiendo estas consideraciones, las notificantes afirman que los servicios de mantenimiento en base de aeronaves ejecutivas son prestados por centros especializados (filiales de mantenimiento de los fabricantes, centros autorizados y centros libres)⁶ en un hangar y estos centros están ubicados en el centro de Europa, por lo que el mercado geográfico de este tipo de mantenimiento comprendería Europa, con un radio de influencia que abarcaría hasta el Norte de África y Oriente Medio.

⁶ Los centros libres son aquéllos con capacidad para realizar trabajos de mantenimiento en aeronaves ejecutivas pero que no tienen ningún acuerdo con el fabricante de las mismas, por lo que no pueden realizar trabajos en garantía. Si los realizan y no se los cobran al cliente, el fabricante no tiene la obligación de pagarlos. Pueden asimilarse a talleres independientes multimarca, no vinculados ni accionarial ni contractualmente con los fabricantes de los aviones que reparan.

Respecto a los servicios de mantenimiento en línea, según las notificantes suelen ser realizados por el operador aéreo de la aeronave en el emplazamiento donde esté basada la misma, por lo que el ámbito geográfico no sería superior al nacional.

Dadas las características de la operación, esta Dirección de Investigación no estima necesario definir de manera más precisa el mercado y analizará la incidencia de la operación en el mercado de mantenimiento en base de aeronaves corporativas en Europa (incluyendo Norte de África y Oriente Medio) y España y en línea en España.

V.2. Otros mercados

1. Handling

Los servicios de handling están regulados por el Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, que distingue hasta 11 categorías de servicios de handling o servicios aeroportuarios de asistencia en tierra que engloban una variedad de actividades que van desde el registro de pasajeros y equipaje hasta la asistencia en pista a la aeronave.

Los servicios de handling están liberalizados, excepto los servicios de rampa (que comprenden la asistencia de equipajes, asistencia a las operaciones en pista, asistencia de combustible y lubricante y asistencia de carga y correo), cuya prestación está limitada a uno, dos o tres operadores como máximo por aeropuerto, en función de las características de éste, y se adjudica mediante concurso público convocado por AENA.

De acuerdo con las notificantes, mientras que IBERIA se ha presentado a los concursos convocados por AENA para la prestación en distintos aeropuertos de servicios de rampa, GESTAIR no se ha presentado a ninguno de tales concursos, ya que no es su mercado natural y carece de capacidad técnica necesaria para ello. De manera que tanto IBERIA como GESTAIR llevan a cabo actividades de handling si bien, mientras que la primera lo hace en el ámbito de la aviación comercial, la segunda presta estos servicios a aeronaves ejecutivas y solo categorías de handling liberalizadas.

Por tales motivos, no se consideran relevantes a los efectos de la operación los servicios de handling.

2. Transporte de carga

Ambas empresas matrices también prestan servicios de transporte de mercancías. GESTAIR se limita a prestar servicios auxiliares muy específicos y concretos a líneas aéreas (y nunca al usuario final) a través de dos divisiones, Gestair Airlines y Gestair Cargo.

Gestair Airlines, nombre comercial bajo el cual opera Audeli, S.A., compañía del Grupo Gestair, ofrece un servicio de West Lease a aerolíneas comerciales, es decir, el arrendamiento del avión con tripulación (pilotos y azafatas), mantenimiento y seguros. Su principal cliente es Iberia. Las notificantes precisan que Audeli no actúa en el mercado como línea aérea comercial, por lo que no compite con IBERIA como operador de vuelos comerciales.

Asimismo, las notificantes señalan que Iberia Cargo presta servicios de carga, mercancías y correo a clientes finales, mientras que Gestair Cargo, a través de la compañía del grupo Corporation Ygnus Air, S.A., es un mero prestador de servicios auxiliares de reserva de capacidad a las propias compañías aéreas. Su flota, compuesta exclusivamente por aviones cargueros, opera actualmente rutas regulares a Tenerife, Las Palmas y Frankfurt, así como a destinos no regulares en los cinco continentes, según las necesidades de las líneas aéreas que contratan con Ygnus.

A la vista de la información aportada, no se considera relevante el mercado de transporte de carga.

3. Mercados verticalmente relacionados con el mantenimiento de aeronaves corporativas

Por último, IBERIA no está presente en ningún mercado de producto verticalmente relacionado con el mantenimiento de aeronaves ejecutivas y si bien el grupo GESTAIR se mantendrá activo en la operación y gestión de aeronaves ejecutivas, sin embargo, su cuota no supera el 25% del mercado español ni en términos de volumen ni de valor⁷.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO DE MANTENIMIENTO DE AERONAVES EJECUTIVAS

VI.1. Estructura de la oferta

El mantenimiento de aeronaves ejecutivas ha sido un mercado en crecimiento, ligado a la evolución de la aviación ejecutiva. Su tasa de crecimiento prevista para los próximos años es del orden del 12%, si bien las notificantes consideran que estas previsiones deben ser tomadas con cautela y revisarse ante la situación económica actual.

La cuota de CORJET en el mercado total de mantenimiento de aeronaves corporativas en España en el 2007 ascendió a 50,82% (34,20% en 2008).

En mantenimiento en línea, su cuota (en volumen) en 2007 ascendió a 31,25% (23,3% en 2008). En cuanto al mantenimiento en base, la cuota de CORJET en 2007 en

⁷ En concreto, en 2007 su cuota en el mercado español fue de 19%.

España fue del 17,17% (16,5% en 2008) y en Europa, Norte de África y Oriente Medio del 0,8% (0,9% en 2008).

Según las notificantes, en España, las principales compañías competidoras de CORJET en mantenimiento de aviones ejecutivos son EXECUTIVE AIRLINES, TAG AVIATION, MAYORAL AVIATION y SPORAVIA.

En Europa, Norte de África y Oriente Medio, los principales competidores de CORJET son GULFSTREAM AEROSPACE (Luton, Reino Unido), JET AVIATION BASEL (Suiza), DASSAULT FALCON SERVICE (Francia), CESSNA CITATION EUROPEAN SERVICE CENTER (Francia), RUAG AEROSPACE SERVICES (Alemania), HAWKER BEECHCRAFT SERVICES (Reino Unido), AIR FOUR (Italia), OGMA (Portugal), JET AVIATION DUBAI (Emiratos Árabes Unidos) y AERO-DIENST (Alemania).

VI.2. Estructura de la demanda y canales de distribución

Según las notificantes, en España existen dos tipos de demandantes potenciales de servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves ejecutivas: los propietarios de aeronaves ejecutivas y las empresas que, sin ser propietarias de las aeronaves ejecutivas, operan y gestionan.

Las notificantes señalan que los aviones disponen de un largo periodo de vida útil, en gran medida propiciado por el mantenimiento tan exhaustivo al que son sometidos. Los contratos de mantenimiento se suelen hacer operación por operación, con lo que la fidelidad del cliente es baja. La consecución de un contrato o de una operación concreta de mantenimiento depende del precio ofrecido por el mantenedor, de la disponibilidad en fechas y la rapidez para la realización del trabajo y de los costes de traslado al centro de mantenimiento.

No existe mucha diferenciación en el producto, ya que el resultado final que busca el cliente es la obtención de un "*release to service*"⁸ por parte del mantenedor que le permita, en definitiva, volar. Tampoco existen contratos en exclusiva como tal, si bien sólo los centros autorizados por los fabricantes pueden efectuar reparaciones en garantía, que posteriormente son facturadas al mismo. Los distintos fabricantes intentan disponer de número suficiente de centros autorizados para cubrir las principales zonas donde están basados sus aviones.

En cuanto a canales y redes de distribución, CORJET, como empresa en participación de plenas funciones, utilizará su propia fuerza de ventas comercializando sus servicios de manera directa. No recurrirá en principio, a terceros para la venta de sus servicios,

⁸ "Release to service" es un documento que emite el centro de mantenimiento, mediante el cual certifica que los trabajos de mantenimiento se han realizado conforme al manual de mantenimiento del avión en cuestión, por lo que el mismo vuelve a estar en su situación anterior a entrar en mantenimiento, es decir en servicio.

sin perjuicio de que las empresas matrices puedan aportar también clientes a la joint venture.

VI.3. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Los precios practicados por CORJET se sitúan en un rango intermedio en relación con sus principales competidores. Los principales factores que determinan la estructura de costes son los costes directos de la mano de obra, cuyo importe se determina en función de la experiencia, cualificación y antigüedad de la plantilla, y los costes indirectos, donde se incluyen los costes de la mano de obra indirecta y los estructurales. Se señala asimismo que en los últimos tiempos, CORJET viene trabajando en operaciones cotizadas a “flat rate” o tarifa plana, es decir, a un precio cerrado por mano de obra exclusivamente, pero que no cubre ni el precio de piezas ni el precio de la mano de obra correctiva de defectos que puedan surgir en la revisión.

VI.4 Competencia potencial. Barreras a la entrada

Las partes entienden que no existen barreras a la entrada de nuevos operadores al mercado afectado por la presente operación. La mano de obra es el coste fundamental en el desarrollo de los servicios de mantenimiento, pero existe abundante personal cualificado y, además, la formación específica que adicionalmente pudiera necesitar es accesible tanto por su naturaleza como porque puede ser proporcionada en último término por los fabricantes de equipos.

En cuanto a la inversión, los servicios de mantenimiento en línea suelen ser realizados por el operador aéreo de la aeronave en el emplazamiento donde esté basada la misma. Este mantenimiento se realiza por lo general en "rampa", por lo que las instalaciones necesarias se reducen a un pequeño almacén y oficina, siendo por tanto la inversión mínima. Es frecuente que los operadores aéreos e incluso los propietarios de una única aeronave se auto-presten este tipo de mantenimiento, atomizando enormemente el mercado.

En cuanto al mantenimiento en base, estos servicios son realizados generalmente por centros especializados y se requiere un hangar para poder efectuar los trabajos, siendo el acceso a este tipo de instalaciones junto con la compra de equipos las principales inversiones para entrar en este negocio.

De acuerdo con las notificantes, en los últimos años han accedido al mercado de mantenimiento de aviones ejecutivos la empresa Tag Aviation, así como los operadores Soko Aviation y Jet Personales.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en el paso del control exclusivo de CORJET MAINTENANCE SERVICE, S.L. (CORJET) por parte de GESTAIR, S.L. (GESTAIR) a su control conjunto por GESTAIR e IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (IBERIA).

CORJET opera únicamente en el mercado de mantenimiento de aeronaves ejecutivas. La cuota (en valor) de CORJET en el mercado total de mantenimiento de aeronaves corporativas en España en el 2007 ascendió a 50,82% (34,20% en 2008).

En mantenimiento en línea, su cuota (en volumen) en 2007 ascendió a 31,25% (23,3% en 2008). En cuanto al mantenimiento en base, la cuota de CORJET en 2007 en España fue del 17,17% (16,5% en 2008) y en Europa, Norte de Africa y Oriente Medio del 0,8% (0,9% en 2008).

Como consecuencia de la operación de concentración notificada no se producirán modificaciones en la estructura competitiva del mercado de mantenimiento de aeronaves ejecutivas, al no estar presentes IBERIA ni GESTAIR (salvo a través de CORJET) en ninguno de ellos.

Tampoco se derivan de la operación efectos verticales, dado que IBERIA no está presente en ningún mercado de producto verticalmente relacionado con el mantenimiento de aeronaves ejecutivas y si bien el grupo GESTAIR se mantiene activo en la operación y gestión de aeronaves ejecutivas, su cuota no supera el 25% del mercado español ni en términos de volumen ni de valor.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar** la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia.