



**RESOLUCIÓN** (Expte. C-0077/08, ZODIAC/DRIESSEN AEROSPACE)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente  
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero  
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero  
D. Julio Costas Comesaña, Consejero  
D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Jesús González López, Consejera  
D<sup>a</sup> Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 10 de julio de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por parte de la empresa ZODIAC S.A. del control exclusivo de DRIESSEN AEROSPACE GROUP N.V. (Expte. C/0077/08) 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.

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 RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C-0077/08 ZODIAC / DRIESSEN AEROSPACE**

---

Con fecha 13 de junio de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa ZODIAC S.A. (en adelante ZODIAC) del control exclusivo de DRIESSEN AEROSPACE GROUP N.V. (en adelante DAG).

Dicha notificación ha sido realizada por ZODIAC según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). 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".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **14 de julio de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por ZODIAC del control exclusivo de DAG.

La operación se instrumenta mediante un contrato de compraventa del 100% del capital social de DAG, firmado con fecha de 2 de junio de 2008.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Portugal, Alemania, Brasil y España.

### **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

## **II.1. Cláusula de no competencia**

La cláusula 10.4 del contrato de compraventa incluye un acuerdo de no competencia por el que Florijn Investments BV<sup>1</sup> y sus filiales se comprometen, por un período de [no superior a tres años]<sup>2</sup> desde el cierre de la operación, a no participar en negocios que compitan con las actividades de la adquirida en el territorio en el que ésta viene desarrollando su actividad.

## **II.2. Cláusula de no captación**

La cláusula 10.5 del contrato de compraventa incluye un acuerdo de no captación por el que los vendedores se comprometen, durante un período de [no superior a tres años] desde el cierre de la operación, a no hacer ofertas laborales a los empleados de DAG sin el consentimiento previo de ZODIAC.

## **II.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 relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

## **III. EMPRESAS PARTICIPES**

### **III.1. ZODIAC S.A. (ZODIAC)**

ZODIAC es una empresa francesa activa en la fabricación de diversos productos que pertenecen a las siguientes áreas de negocio:

- (i) Sistemas de seguridad aérea, incluyendo sistemas de evacuación de emergencia, paracaídas y sistemas de protección, sistemas de interconexión eléctrica, sistemas de emergencia así como sistemas y tecnología de elastómer.
- (ii) Sistemas de control y gestión de aeronaves, incluyendo gestión de potencia eléctrica, actuadores, sensores y motores eléctricos, oxígeno y apoyo vital, hidráulicos y sistemas de control, ordenadores de a bordo, circulación de combustible, piezas de recambio y servicios de mantenimiento.
- (iii) interiores de cabinas de aeronaves, incluyendo el diseño y fabricación de asientos, diseño de cabinas y amueblado (paredes, cubiertas, almacenaje,

---

<sup>1</sup> Uno de los vendedores.

<sup>2</sup> Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

huecos para desechos, cocinas, conductos) y sistemas de cabina (en particular distribución de agua y sistemas de tratamiento, sistemas de saneamiento y compactadores).

- (iv) Tecnología, incluyendo telemetría, telecomunicaciones y airbags para la industria del automóvil.

ZODIAC es una empresa admitida a cotización en Bolsa y no está controlada por ninguna persona física o jurídica. En España opera a través de tres filiales: Sicma AeroSeat España, Zodiac Automotive España y Zodiac Holding Sicma Aeroseat.

La facturación de ZODIAC en el ejercicio económico 2006-2007, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ZODIAC EN EL EJERCICIO 2006-2007</b>		
<b>(Millones de euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
[<2.500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

### **III.2 DRIESSEN AEROSPACE GROUP N.V. (DAG)**

DAG es la sociedad matriz de un grupo de empresas operativas a nivel internacional dedicado a la fabricación y comercialización de cocinas para aeronaves, equipos para cocinas de aeronaves (que incluyen, entre otros objetos, carros, carros plegables, contenedores, cajones, enfriadores, hornos, termos y revestimientos) y equipos para la industria de aviación comercial (como compartimentos de descanso para la tripulación de aeronaves y equipos de carga para aeronaves). Estos productos son servidos a través de una red de servicio y estaciones de mantenimiento global.

Junto con el negocio principal de aeronaves, DAG ofrece equipos de cocina para los mercados de transporte ferroviario, hospitales y líneas de cruceros.

DAG está controlada por sus cuatro accionistas: Florijn Investments BV, AlInvest Private Equity Fund CV, Investment Fund I – Direct en Co C.V. (AlInvest) y NPM Capital NV.

En España, DAG lleva a cabo únicamente actividades de comercialización y no de fabricación de dichos equipos. Dicha comercialización la lleva a cabo a través de su filial Agent Spain Aviation Products

La facturación de DAG en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE DAG EN EL EJERCICIO 2007</b>		
<b>(Millones de euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>

[<2.500]	[<250]	[<60]
----------	--------	-------

Fuente: Notificación

#### **IV. MERCADOS RELEVANTES**

##### **IV.1. Mercado de producto**

La operación se enmarca en el sector de la fabricación de interiores de cabinas para aeronaves. En particular, DAG comercializa en España cocinas para aeronaves, equipos de cocinas para aeronaves y equipos de carga para aeronaves.

De acuerdo con la información de que disponen la notificante y esta Dirección de Investigación no existen precedentes nacionales o comunitarios que definan estos mercados.

La notificante propone la definición de los siguientes mercados de producto:

##### **(a) Cocinas para aeronaves**

Este mercado consiste en las áreas de cocina para preparación a bordo de la aeronave de comida y bebida. Estas cocinas se suministran normalmente a nuevos aviones a través de contratos de varios años de duración para los pedidos de varios aviones.

La parte notificante considera que, a la vista de las características de estos productos, el mercado de cocinas para aeronaves debería ser segmentado en función del tipo de aeronave para la que se fabrica, esto es, en grandes aeronaves comerciales, aeronaves regionales y pequeñas aeronaves de negocios. De hecho, un fabricante de cocinas para grandes aeronaves, por ejemplo, no sería capaz de producir cocinas para aeronaves regionales sin una importante inversión en I+D, y viceversa, ya que las instalaciones de producción están dedicadas a la producción de una línea específica de cocinas.

En consecuencia, la notificante considera admisible considerar un mercado de producto diferenciado dentro del mercado de fabricación y venta de cocinas para aeronaves atendiendo a cada uno de los tipos de aeronaves existentes.

Teniendo en cuenta las actividades de DAG en España, la notificante considera la existencia de un único mercado relevante: el mercado de fabricación y comercialización de cocinas para grandes aeronaves, dado que ni adquirente ni adquirida están presentes en España en los mercados de cocinas para aeronaves regionales y pequeñas aeronaves.

##### **(b) Equipos para cocinas de aeronaves**

Los equipos para cocinas están destinados a posibilitar la preparación y servicio de comidas a bordo. Estos equipos tienen cabida en las cocinas donde se almacenan e incluyen, entre otros, carros, carros plegables, contenedores, cajones, enfriadores, hornos, termos, revestimientos así como revestimientos para hornos destinados a las finalidades descritas anteriormente.

Respecto de los mencionados productos, la parte notificante observa que los clientes (esto es, las compañías aéreas) no adquieren la totalidad de sus equipos para cocinas de un único proveedor, sino que seleccionan un proveedor específico para cada uno de los equipos para cocinas que necesitan. La notificante destaca asimismo que la tecnología y habilidades requeridas para la producción de cada tipo de equipos para cocinas son diferentes y específicas. De hecho, los materiales usados para producir un determinado tipo de equipos para cocinas no puede ser usado por otro y los precios para los diferentes productos son significativamente diferentes. Asimismo, la notificante señala que no existen productores que ofrezcan una gama completa de equipos para cocinas.

En consecuencia, la notificante considera que cada uno de los diferentes tipos de equipos para cocinas constituye un mercado de producto diferenciado. Esta interpretación es coherente con la definición de mercado realizada por la Comisión Europea en el sector automovilístico, de conformidad con la cual cada tipo de componente automovilístico puede constituir un mercado de producto separado dado que no hay sustituibilidad entre los diferentes tipos de componentes<sup>3</sup>.

Por tanto, teniendo en cuenta las actividades de DAG en España, la notificante propone los siguientes mercados de producto: (i) el mercado de fabricación y comercialización de carros para aeronaves, (ii) el mercado de fabricación y comercialización de revestimientos para aeronaves, (iii) el mercado de fabricación y comercialización de hornos para aeronaves y (iv) el mercado de fabricación y comercialización de termos para aeronaves.

Sin embargo, el mercado de fabricación y comercialización de hornos para aeronaves y el mercado de fabricación y comercialización de termos para aeronaves no son mercados relevantes a los efectos de la presente operación dado que la cuota conjunta de las partes en los mismos es inferior al 15% en España y las partes no alcanzan una cuota individual o conjunta del 25% en España en un mercado de producto verticalmente relacionado con éstos.

### **(c) Equipos de carga para aeronaves**

Los equipos de carga fabricados y comercializados por DAG incluyen dos tipos de productos: contenedores y palés.

Los contenedores de carga son contenedores o grandes cajas (en su mayoría fabricadas en aluminio) con paredes y cubiertos por arriba. Este tipo de contenedores se utilizan principalmente para guardar piezas sueltas, piezas de menor tamaño, etc.

Los palés de carga son plataformas en las que se coloca la carga, que debe empaquetarse previamente, y a las que se sujeta con una serie de cintas de

---

<sup>3</sup> Ver Decisión de la Comisión Europea de 17 de julio de 1998, Caso IV/M.1189 - TEKSID/NORSK HYDRO PRODUKSJON/MERIDIAN.

sujeción. Este tipo de contenedores se utiliza para guardar piezas mayores o más pesadas, cajas que pueden apilarse u otro material de mayores dimensiones que no encaja en los contenedores de carga descritos anteriormente.

Por tanto, los usos de unos y otros son distintos: mientras que los contenedores de carga se utilizan para guardar piezas sueltas de menor tamaño, los palés de carga se utilizan para transportar piezas de grandes dimensiones que deben empaquetarse previamente.

Además, la parte notificante destaca que las compañías aéreas no compran la totalidad de sus equipos de carga a un único proveedor, sino que seleccionan a un proveedor específico para cada uno de los productos que necesitan. Los precios de cada uno de estos equipos de carga son también significativamente diferentes.

Por todo ello, la notificante considera que los equipos de carga pueden segmentarse en, al menos, dos mercados diferentes: (i) el mercado de fabricación y comercialización de contenedores de carga para aeronaves y (ii) el mercado de fabricación y comercialización de palés de carga para aeronaves.

Teniendo en cuenta todo lo anterior y a los efectos de la presente operación, esta Dirección de Investigación analizará los efectos de la misma en los mercados de fabricación y comercialización de cocinas para grandes aeronaves, de carros para aeronaves, de revestimientos para aeronaves, de contenedores de carga para aeronaves y de palés de carga para aeronaves.

#### **IV. 2. Mercado geográfico**

En la industria aeroespacial los mercados han sido generalmente considerados por la Comisión Europea<sup>4</sup> como, al menos, de dimensión correspondiente al Espacio Económico Europeo (EEA) y hasta de dimensión mundial en determinados casos, debido al alcance global de la competencia entre fabricantes de aeronaves, aerolíneas y otros operadores en esta industria.

Asimismo, la notificante considera que las condiciones de competencia son muy similares en todo el mundo. En concreto, los clientes (las aerolíneas y los fabricantes de fuselajes de aviones) están activos a nivel mundial y los contratos suscritos con dichos clientes son también de alcance mundial.

Por tanto, se considerará como mercado geográfico relevante el mercado mundial si bien también se tendrán en cuenta los efectos en el mercado nacional en el análisis de la presente operación.

### **V. ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **V.1.- Estructura de la oferta**

---

<sup>4</sup> Véanse, por ejemplo, las decisiones de la Comisión Europea de 11 de mayo de 2000, COMP/M.1745 – EADS; de 3 de julio de 2001 – COMP/M.2220 – GENERAL ELECTRIC/HONEYWELL; de 22 de diciembre de 2004, COMP/M.3621 – SAGEM/SNECMA; de 14 de abril de 2004, COMP/M.3374 – SR TECHNICS/FLS AEROSPACE.



**(a) Cocinas para grandes aeronaves**

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado mundial de cocinas para grandes aeronaves en 2007 fue la siguiente:

MERCADO MUNDIAL DE COCINAS PARA GRANDES AERONAVES EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[10-20]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[10-20]%</b>
SELL	[30-40]%
JAMCO	[20-30]%
AIM	[10-20]%
OTROS	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

En el mercado mundial de cocinas para grandes aeronaves ZODIAC adquirirá la cuota del [10-20]% de DAG, por lo que pasará a tener una cuota del [10-20]% asumiendo la cuarta posición en el mercado que ya tenía DAG.

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado de cocinas para grandes aeronaves en España en 2007 fue la siguiente:

MERCADO DE COCINAS PARA GRANDES AERONAVES EN ESPAÑA EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[20-30]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[20-30]%</b>
SELL	[30-40]%
JAMCO	[20-30]%
AIM	[10-20]%
OTROS	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado de cocinas para grandes aeronaves en España y tras la operación asumirá la cuota del [20-30]% de DAG, el tercer operador en España.

#### **(b) Carros para aeronaves**

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado mundial de carros para aeronaves en 2007 fue la siguiente:

MERCADO MUNDIAL DE CARROS PARA AERONAVES EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[40-50]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[40-50]%</b>
DIETHELM	[20-30]%
IACOBUCCI	[20-30]%
OTROS	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado mundial de carros para aeronaves. Tras la operación asumirá la cuota del [40-50]% de DAG, que lidera dicho mercado seguido por Diethelm ([20-30]%).

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado de carros para aeronaves en España en 2007 fue la siguiente:

MERCADO DE CARROS PARA AERONAVES EN ESPAÑA EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[70-80]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[70-80]%</b>
DIETHELM	[10-20]%
IACOBUCCI	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado de carros para aeronaves en España. Tras la operación asumirá la cuota del [70-80]% de DAG, pasando a ser el primer operador en nuestro país seguido de Diethelm e Iacobucci, que en 2007 tuvieron unas cuotas del [10-20]% y del [10-20]%, respectivamente.

### (c) Revestimientos para aeronaves

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado mundial de revestimientos para aeronaves en 2007 fue la siguiente:

MERCADO MUNDIAL DE REVESTIMIENTOS PARA AERONAVES EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[40-30]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[40-30]%</b>
LSG	[10-20]%
DIETHELM	[10-20]%
OTROS	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado mundial de revestimientos para aeronaves. Tras la operación asumirá la cuota del [40-50]% de DAG, que lidera el mercado por delante de LSG ([10-20]%).

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado de revestimientos para aeronaves en España en 2007 fue la siguiente:

MERCADO DE REVESTIMIENTOS PARA AERONAVES EN ESPAÑA EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[20-30]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[20-30]%</b>
LSG	[20-30]%
DIETHELM	[10-20]%
OTROS	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado de revestimientos para aeronaves en España. Tras la operación asumirá la cuota del [20-30]% de DAG, primer operador en nuestro país, seguido de cerca por LSG ([20-30]%).

#### **(d) Contenedores de carga para aeronaves**

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado mundial de contenedores de carga para aeronaves en 2007 fue la siguiente:

MERCADO MUNDIAL DE CONTENEDORES DE CARGA PARA AERONAVES EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[20-30]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[20-30]%</b>
NORDISK	[40-50]%
DOKASCH	[10-20]%
FYLIN	[10-20]%
OTROS	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado mundial de contenedores de carga para aeronaves. Tras la operación asumirá la cuota del [20-30]% de DAG, pasando a ser el segundo operador del mercado a gran distancia del líder Nordisk ([40-50]%).

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado de contenedores de carga para aeronaves en España en 2007 fue la siguiente:

MERCADO DE CONTENEDORES DE CARGA PARA AERONAVES EN ESPAÑA EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[0-10]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[0-10]%</b>
NORDISK	[70-80]%
DOKASCH	[10-20]%
OTROS	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado de contenedores de carga para aeronaves en España. Tras la operación asumirá la cuota de DAG que tiene una presencia poco significativa ([0-10]%).

#### (e) Palés de carga para aeronaves

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado mundial de palés de carga para aeronaves en 2007 fue la siguiente:

MERCADO MUNDIAL DE PALÉS DE CARGA PARA AERONAVES EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[20-30]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[20-30]%</b>
NORDISK	[30-40]%
PALNET	[30-40]%
OTROS	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado mundial de palés de carga para aeronaves. Tras la operación asumirá la cuota del [20-30]% de DAG, pasando a ser el tercer operador del mercado por detrás de Nordisk y de Palnet ([30-40]% y [30-40]%, respectivamente).

De acuerdo con la notificante, la estructura de la oferta en el mercado de palés de carga para aeronaves en España en 2007 fue la siguiente:

MERCADO DE PALÉS DE CARGA PARA AERONAVES EN ESPAÑA EN 2007	
Operadores	Cuota
ZODIAC	[0-10]%
DAG	[0-10]%
<b>ZODIAC + DAG</b>	<b>[0-10]%</b>
NORDISK	[90-100]%
DOKASCH	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

ZODIAC no está presente en el mercado de palés de carga para aeronaves en España. Tras la operación asumirá la reducida cuota del [0-10]% de DAG, muy por detrás del líder indiscutible, Nordisk ([90-100]%).

## V.2.- Estructura de la demanda y la distribución

De acuerdo con la notificante, los mercados de fabricación y comercialización de componentes de interiores de cabinas para aeronaves son mercados donde los contratos se adjudican en virtud de procesos de ofertas competitivas. Por tanto, los compradores (sobre todo los fabricantes de aeronaves y las compañías aéreas) poseen un fuerte poder compensatorio y pueden cambiar de proveedores cada vez que se establece un nuevo programa o se adquiere una nueva flota de aviones.

A través de procesos de ofertas competitivas, los compradores buscan contratar con el proveedor que le proporcione el componente más adecuado para sus aeronaves al mejor precio. La notificante señala que no hay ninguna especificación estándar, en el

sentido de que las necesidades del comprador difieren para cada tipo de aeronave (por ejemplo, las cocinas para los A320 son diferentes de las cocinas para los B737). Además, la notificante destaca que las compañías aéreas tienen diferentes preferencias respecto a la personalización de las cocinas, esto es, las cocinas demandadas por una compañía aérea para instalar en los A320, por ejemplo, son diferentes a las demandadas por otra compañía aérea para ese mismo modelo.

Finalmente, la notificante apunta que los componentes de interiores de cabinas para aeronaves son distribuidos por los propios fabricantes a través de sus propios comerciales y personal encargado de las ventas y, en algunas ocasiones, dichas ventas también se realizan a través de agentes. Por tanto, estos productos no son distribuidos a través de terceras partes.

### **V.3.- Fijación de precios**

De acuerdo con la notificante, los precios varían en función de la configuración exacta de los productos y están calculados sobre la base del precio de coste y la situación de mercado.

La notificante señala asimismo que la venta de componentes de interiores de cabinas para aeronaves se lleva a cabo a través de concursos en la mayor parte de los casos. Los clientes escogen en función del precio pero también en función de otros factores tales como: montantes y amortización de los costes, plazos de pago, penalizaciones por entrega tardía, etc. Por último, estos componentes, y en particular las cocinas, suelen estar confeccionados a medida para cada tipo de aeronave y para cada tipo de solicitud del cliente, por lo que resulta difícil compararlas entre sí en términos de precio.

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

De acuerdo con la notificante, las principales barreras a la entrada en estos mercados se refieren a la inversión en I+D y al proceso de aprobación y certificación al que se ven sujetos los componentes de interiores de cabinas para aeronaves.

La notificante señala que tanto los fabricantes de aeronaves como las autoridades regulatorias que actúan en estos mercados<sup>5</sup> tienen un proceso de certificación y aprobación de los componentes de interiores de cabinas para aeronaves. Dichos procesos de aprobación tienen como único objetivo asegurar que estos componentes cumplen con las medidas de seguridad aplicables en el sector. La notificante destaca que estos procesos de aprobación y certificación son más fáciles de cumplir que los aplicados a otro tipo de productos para aeronaves debido a que los componentes de interiores de cabinas para aeronaves constituyen lo que se denomina como elementos “no sensibles” para el funcionamiento de la aeronave, a diferencia de otros elementos tales como los asientos, sistemas de oxígeno, equipamiento aviónico, etc., cuyos procesos de aprobación y certificación son mucho más exigentes.

---

<sup>5</sup> De acuerdo con la notificante, las principales autoridades regulatorias son la Federal Aviation Administration y la European Aviation Safety Agency.

La notificante apunta asimismo que los fabricantes de aeronaves y las aerolíneas exigen una serie de especificaciones técnicas para los componentes de interiores de cabinas para aeronaves que se refieren principalmente al diseño, al peso de los materiales para su fabricación, a la resistencia mecánica de los mismos y, sobre todo, a la habilidad de los fabricantes de componentes de adaptarse a los reducidos períodos de tiempo en los que se deben suministrar estos productos. Estos requisitos pueden reunirse gracias a los constantes esfuerzos en I+D. De acuerdo con la notificante, para ZODIAC los gastos de I+D ascienden habitualmente al [...] % de las ventas, mientras que para DAG estos costes ascienden al [...] % de las ventas.

## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por ZODIAC S.A. del control exclusivo de DRIESSEN AEROSPACE GROUP N.V.

La operación afecta a los mercados de fabricación y comercialización de cocinas para grandes aeronaves, de carros para aeronaves, de revestimientos para aeronaves, de contenedores de carga para aeronaves y de plataformas o palés de carga para aeronaves.

La operación notificada no modificará la estructura de la oferta de los cuatro últimos, por implicar la sustitución de un operador por otro.

El único mercado en el que se produce solapamiento es el mercado mundial de cocinas para grandes aeronaves, si bien la cuota resultante es de tan sólo el [10-20] % a nivel mundial y del [20-30] % en España, donde sólo opera la adquirida.

La operación supone un refuerzo de la cartera de la adquirente, que no estaba presente en todos los mercados de fabricación y comercialización de componentes de interiores de cabinas para aeronaves, si bien dicha cartera es replicable, como prueba el hecho de que otros operadores mundiales como Diethelm o Nordisk estén presentes en más de uno de los mercados considerados.

Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que el volumen de ventas de la adquirida en España es ligeramente superior a los 6 millones de euros y la facturación global en los diversos mercados españoles considerados no superó en ningún caso los 20 millones de euros en 2007.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.



## VII. 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.