



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N- 265      TURBO2000 / GAMESA/NEWCO**

Con fecha 3 de julio de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la creación por parte de Sener e IBV de una empresa en participación de plenas funciones (en adelante, Newco), activa en la fabricación y venta de aeroestructuras, así como de componentes de motores de aviación civil y militar, y en el mantenimiento, reparación y revisión de aeroestructuras y motores.

Dicha notificación ha sido realizada por SENER GRUPO DE INGENIERÍA, S.A. (en adelante, Sener) y CORPORACIÓN IBV SERVICIOS Y TECNOLOGÍAS, S.A. (en adelante, IBV) según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar los umbrales establecidos 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, los notificantes solicitan 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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de los notificantes con fecha 12 de julio de 2002 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 22 de julio de 2002.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **13 de agosto de 2002** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.



## I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la creación de una nueva empresa de plenas funciones (Newco), que será controlada conjuntamente por Sener e IBV y estará activa en la fabricación y venta de componentes aeroestructurales, así como de componentes de motores de aeronaves, y en el mantenimiento, reparación y revisión de aeroestructuras y motores.

A estos efectos, el 12 de marzo de 2002 Sener, SEPI, IBV, Nefinsa y Gamesa suscribieron un acuerdo para la integración de Turbo 2000 y las actividades aeronáuticas de Gamesa.

En concreto, en virtud del citado acuerdo, Sener y SEPI se comprometen a aportar a Newco el 100% del capital social de Turbo 2000, S.A., sociedad instrumental a través de la cual controlan la empresa Industria de Turbo Propulsores, S.A. (en adelante, ITP), activa en la fabricación y venta de componentes de motores de aviación civil y militar, así como en el mantenimiento, reparación y revisión de los mismos.

Adicionalmente, IBV y Nefinsa aportarán todos los activos de fabricación de componentes y conjuntos estructurales relacionados con las actividades aeronáuticas de Gamesa, las sociedades Gamesa Industrial de Automoción, S.A., Gamesa Aeronáutica, S.A., Ikarus Aircraft, S.A. y sus filiales.

Finalmente, las partes aportarán todos los medios económicos, técnicos y humanos necesarios para el funcionamiento independiente de Newco en el mercado.

Está previsto que su capital social inicial ascienda a [...] <sup>1</sup> euros, íntegramente suscrito y desembolsado por Gamesa (59%), Sener (20,5%) y SEPI (20,5%). Posteriormente, una vez concluido el proceso de *due diligence* de los activos aeronáuticos objeto de aportación, Sener, SEPI y Gamesa aportarán los activos anteriormente señalados, procediendo a una ampliación del capital social de Newco, de forma que se mantenga la estructura accionarial descrita.

Más adelante, en un plazo no superior a [...] a partir de la firma del acuerdo de integración, Gamesa atribuirá a sus accionistas (IBV y Nefinsa) las acciones de Newco recibidas, pudiendo mantener hasta el [...] % del capital de Newco.

Con anterioridad a dicho proceso de atribución, los accionistas de Newco se han obligado a adoptar los acuerdos y realizar los trámites pertinentes para la admisión a cotización en bolsa de Newco.

Como resultado de todo lo anterior, la estructura accionarial final de Newco quedará repartida de la siguiente forma

Estructura accionarial de Newco	
Accionista	Porcentaje (%)
Sener	[...]
IBV	[...]
SEPI	[...]
Nefinsa	[...]
Gamesa	[...]
Bolsa	[...]
Fuente: Notificación.	

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



Finalmente, SEPI ha declarado su propósito de reducir su participación por debajo del [...] en un plazo de [...] y de abandonar Newco en un máximo de [...], habiéndose obligado Gamesa, en virtud de un acuerdo de desinversión, a formular una oferta firme de adquisición de la totalidad de la participación de SEPI en el momento en que proceda a su enajenación. Asimismo, en virtud del citado acuerdo de desinversión, Gamesa ha transmitido a Sener e IBV su obligación frente a SEPI, comprometiéndose a cambio a entregarles acciones representativas del [...] y del [...] respectivamente, una vez que se proceda a la ampliación del capital de Newco.

La operación descrita constituye una concentración en el sentido del artículo 14.2 c) de la Ley 16/1989, ya que se cumplen los siguientes criterios:

### ***Existencia de control conjunto***

Sener e IBV controlarán conjuntamente Newco, ya que tendrán capacidad para determinar cuestiones esenciales relacionadas con su estrategia competitiva, dada su representación en los órganos de decisión de la empresa, la existencia de un acuerdo vinculante entre ambas referido al ejercicio de sus derechos de voto en dichos órganos y la posibilidad de reforzar su presencia en los mismos cuando se proceda al reparto de las participaciones de Gamesa entre sus accionistas y a la desinversión de SEPI en Newco.

El Consejo de Administración de Newco, cuyas funciones principales serán la aprobación y modificación del plan de negocio y de los presupuestos anuales, la celebración de contratos relativos a programas de riesgo o la designación del equipo directivo, estará formado por 11 consejeros: [...] en representación de IBV, [...] en representación de Sener, [...] por Gamesa, [...] en representación de SEPI, [...] por Nefinsa y [...], que presidirá el Consejo y no tendrá voto de calidad. El Consejo quedará válidamente constituido cuando asistan al menos 6 de sus miembros y sus decisiones se adoptarán, como regla general, con el voto favorable 6 consejeros ó 7 para determinadas materias no relacionadas con las actividades de Newco en el mercado.

Sener e IBV se han comprometido de forma vinculante y por un plazo mínimo de [...] años a fijar posiciones comunes en las materias de conocimiento exclusivo del Consejo de Administración, así como en aquéllas cuya aprobación por la Junta de Accionistas o el Consejo de Administración requieran mayoría reforzada, así como a nombrar de común acuerdo al equipo directivo de Newco, incluido su primer ejecutivo. Adicionalmente, las partes se obligan a concertarse tanto para la designación por Sener de un consejero adicional en sustitución del propuesto por SEPI tras su desinversión, como para el nombramiento del puesto de consejero que quede vacante cuando Gamesa se desprenda de su participación en Newco. Finalmente, el acuerdo establece que en caso de desinversión en Newco por Sener o IBV, la otra parte tendrá el derecho de adquirir la participación enajenada.

El control conjunto queda reforzado por la posición de IBV en Gamesa, que determinará la unidad de dirección respecto a las posiciones de ambas en el Consejo de Administración de Newco, así como por la capacidad de IBV para designar, de común acuerdo con Sener, a [...] consejeros que representaban a Gamesa después de que ésta haya atribuido su participación inicial entre sus accionistas.



Finalmente, incluso en el supuesto de que SEPI no venda su participación en Newco a las partes, un vez que la reduzca por debajo del [...] del capital Sener pasará a tener [...] cuyo nombramiento deberá concertar con IBV.

### ***Existencia de plenas funciones y ausencia de coordinación***

La aportación a Newco del 100% del capital social de Turbo 2000, de las actividades aeronáuticas de Gamesa, así como de todos los medios económicos, técnicos y humanos necesarios para su funcionamiento y de un equipo de dirección dedicado a la gestión de las operaciones diarias permitirán que la nueva empresa opere en el mercado con vocación de permanencia e independientemente de sus matrices, que abandonarán todas sus actividades en los mercados en los que esté presente Newco, sin que ninguna de ellas ostente participaciones de control sobre otras empresas activas en los mercados afectados por la presente operación, ni en otros ascendente o descendientemente relacionados con los anteriores.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97.

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

## **III. EMPRESAS PARTICIPES**

### **III.1. “SENER GRUPO DE INGENIERÍA, S.A.” (SENER)**

Sener es una sociedad de ingeniería y consultoría multidisciplinar, presente en las siguientes áreas de negocio: aerospacial, naval, comunicaciones, sistemas de actuación y control, energía y procesos, y medio ambiente.

El objeto social de Sener es proporcionar soluciones con un elevado contenido tecnológico y/o científico en los sectores en los que opera.

Según la notificación, Sener está controlada por una familia de inversores privados.



El Grupo está formado por la sociedad cabecera Sener Grupo de Ingeniería, S.A., así como por un gran número de sociedades dependientes y asociadas cuyas áreas de negocio se incluyen en el siguiente cuadro:

<b>Empresas pertenecientes a Sener Grupo</b>		
<b>Sector</b>	<b>Empresa</b>	<b>%</b>
Aeronáutica	Tobera Vectorial, S.L.	100
	Castilla y León Aeronáuticas, S.A.	30
	Turbo 2000, S.A.	50
Ingeniería	Sener Ingeniería y Sistemas, S.A.	100
	Sociedad de Gestión de Proyectos, Gestec, S.A.	100
	Sener Canarias Ingeniería y Sistemas, S.A..	100
	Simtec GMBH Gesellschaft für angewandte Simulations-technik	100
	Kvaerner John Brown Sener, S.A.	50
	Marcial Echenique y Cía. S.A.	21,74
Energía	Senerpor-Engenharia e Sistemas Industriais, Lda.	100
Protección del Medio Ambiente Aprovechamiento de residuos	Ecolube, S.A.	51
	Zabargarbi, S.A.	26
	Zaramaren Erabilpen Garbia	34,85
	Agrupaciones Rubí	30
Propiedad industrial Asesoramiento patentes	Waste Power Holding, BV	100
	Boreas Ingeniería y Sistemas, S.A.	60
Tratamiento de purines	Valpuren Bañuelo, S.L.	99,67
	Valpuren Comatur, S.L.	99,67
	Tractaments de Juneda, S.A.	34
	Sociedad Anónima de Valoritzacions Agroramaderes	40,23
	Valoritzacions Agroramaderes Les Garrigues	39,88

Fuente: Notificación.

Finalmente, Sener participa en numerosas uniones temporales de empresas y agrupaciones de interés económico, activas fundamentalmente en proyectos de infraestructuras metropolitanas, ferroviarias, aeroportuarias, hidráulicas, proyectos energéticos y de ingeniería industrial.

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

<b>Volumen de ventas de Sener (Millones euros)</b>			
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	299,073	350,542	465,716
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

### III.2 “CORPORACIÓN IBV SERVICIOS Y TECNOLOGÍAS, S.A.” (IBV)

IBV es una sociedad cuyo objeto social es la adquisición y suscripción de acciones y participaciones de sociedades, la suscripción de títulos de renta fija emitidos por las sociedades en que participa, la concesión de créditos a las mismas, así como la prestación de servicios de



asesoramiento y asistencia técnica en relación con la administración, estructura financiera, procesos productivos y comerciales de las empresas en las que participa.

IBV está controlada conjuntamente al 50% por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria e Iberdrola.

El Grupo Corporación IBV está formado por la sociedad cabecera Corporación IBV Servicios y Tecnologías, S.A. así como por un gran número de filiales y participadas activas en los sectores de nuevas tecnologías, tecnologías de la información, electrónica y servicios. El siguiente cuadro contiene las principales sociedades que integran el grupo:

Empresas pertenecientes a Grupo Corporación IBV		
Sector	Empresa	%
Aeronáutico Nuevas tecnologías	Grupo Auxiliar Metalúrgico (GAMESA)	38,04
Automoción	Grupo Autocoa Industrias de Automoción, S.A.	91,68
Tecnologías de información	Grupo Azertia	100
	Grupo Landata Payma	100
Electrónica	Teltronic, S.A.	100
	Grupo G.H. Electrotermia	78,52
	Electrónica Básica, S.A. (ELBASA).	75
	Grupo Rymsa	65,99
Servicios	Gestión Unificada de Proyectos, S.A.	55
	Sisteplant, S.A.	71,66
	Grupo Sociedad para la Innovación y promoción Tecnológica, S.A.	93,1
	AUDELCO, Auditoría de Riesgos Laborales, S.A.	50
	Consulting de Prevención laboral, S.A.	50
	MCC Desarrollo, S.P.E, S.A.	6,25

Fuente: Notificación.

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

Volumen de ventas de IBV (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	1.065,598	1.803,419	1.069,268
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

### III.3 “SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES, S.A.” (SEPI)

La SEPI es una sociedad holding de participaciones empresariales constituida por la Ley 5/1996, de 10 de enero, de Creación de Determinadas Entidades de Derecho Público y adscrita al Ministerio de Hacienda, que goza de autonomía financiera y se rige en todas sus actuaciones por el Ordenamiento jurídico privado, civil, mercantil y laboral.



Según el Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996, por el que se establecen las bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado, SEPI es el agente gestor del proceso de privatizaciones, siendo su misión el diseño de enfoques estratégicos que incrementen la viabilidad y competitividad futura de sus participadas, mediante la supervisión de su estrategia industrial y de la gestión societaria, realizada de forma autónoma por los órganos de administración propios de cada empresa.

Por su relación con los mercados de producto afectados por la presente operación, cabe destacar las participaciones minoritarias de SEPI en Iberia (5,39%), así como en el holding aeronáutico europeo EADS (5,5%), en el que participa a través de CASA.

#### **III.4 “NEFINSA, S.A.” (NEFINSA)**

Nefinsa es un holding perteneciente a inversores privados que poseen participaciones diversificadas en sociedades activas principalmente en los sectores de aviación regional, energía, tratamiento de residuos industriales, inmobiliario, alimentario, agrícola y financiero.

Entre las participaciones anteriores destaca la titularidad del [...] del capital de Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A., que mantiene un acuerdo de franquicia con Iberia y es propietaria al [...] de Denim Air BV y de Líneas Aéreas del Sur, S.A., también activas en el transporte aéreo.

#### **III.5 “GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA, S.A.” (GAMESA)**

Gamesa, constituida en 1976 y anteriormente denominada Grupo Auxiliar Metalúrgico, S.A., fabrica y suministra productos, instalaciones y servicios en los sectores aeronáutico y de energías renovables.

En el sector aeronáutico diseña, desarrolla y fabrica estructuras de aeronaves para su posterior ensamblaje e integración en aviones y helicópteros (alas, carenados de ala, fuselajes, empenajes, nacelles de motor e interiores, equipamientos de sistemas hidráulicos, eléctricos y de combustibles, etc), así como piezas y componentes en materiales compuestos. En el área de energías renovables, su actividad se centra en la generación, así como en la promoción y explotación de parques eólicos, la fabricación de aerogeneradores y la prestación de servicios avanzados conexos.

Gamesa es una sociedad que cotiza en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, así como en el mercado continuo, está controlada por IBV , que posee el 37,78% de su capital social y participada por Nefinsa, titular del 21,28% del capital, así como por Mecanizaciones Numéricas, S.A. con el 3,93% y otros inversores que ostentan el 37,01% del capital distribuido en bolsa.

Gamesa participa directamente y con el 100% del capital social en Gamesa Aeronáutica, Gamesa Producciones Aeronáuticas, Gamesa Desarrollos Aeronáuticos, Gamesa Componentes Aeronáuticos, Fibertecnic, Aeromac, Coasa y Gamesa Industrial, e indirectamente, a través de Gamesa Aeronáutica, en Moasa, Fuasa, Easa del Sur e Ikarus Aircraft Services, todas ellas empresas activas en el sector aeronáutico y cuyas actividades se integrarán en Newco.



### III.6 “TURBO 2000”

Turbo 2000 es una sociedad participada al 50% por SEPI y Sener, a través de la cual controlan el 53,125% del capital social de Industria de Turbo Propulsores, S.A. (en adelante, ITP). No obstante, el control e influencia decisiva de la actividad comercial e industrial de Turbo 2000 corresponde a Sener.

La única actividad de la empresa es la tenencia de las acciones de ITP.

## IV. MERCADOS RELEVANTES

### IV.1. Mercado de producto

La operación notificada afecta a la industria aeronáutica o aeroespacial, que engloba actividades de diseño, desarrollo, fabricación y venta de aeronaves y sus componentes, caracterizados por presentar una base tecnológica común, así como por la continua innovación y desarrollo de productos.

Se trata de una industria extraordinariamente variada, dada la pluralidad de subsectores, segmentos y mercados que la componen, el dinamismo de cada uno de ellos y la existencia de distintos partícipes en los diferentes estadios de la cadena de valor del producto final, la aeronave.

En decisiones anteriores<sup>2</sup>, la Comisión Europea ha diferenciado dos mercados de aeronaves: de alas fijas (aviones) y móviles (helicópteros). Adicionalmente, en función de las características de las aeronaves, se diferencian los siguientes mercados:

- *Aviones comerciales de gran tamaño*; en general, con más de 100 plazas, que recorren distancias de más de 2.000 millas náuticas y que tienen un precio de más de 35 millones de dólares americanos. A su vez, dentro de este mercado, se podrían diferenciar los aviones de corto recorrido, con aproximadamente entre 100 y 200 plazas y recorridos de entre 2.000 y 4.000 millas náuticas, y los aviones de larga distancia, con un número de plazas variable entre 200 y 450 y recorridos de entre 4.000 y 8.000 millas náuticas. A su vez, esta categoría de aviones se podría subdividir nuevamente en aeronaves con un número de plazas entre 200 y 300, y aviones grandes, con más de 300 asientos.
- *Aviones regionales o de tamaño medio*; en general, con un número de plazas que oscila entre 30 y 110, que realizan recorridos de menos de 2.000 millas náuticas y con un coste algo superior a 30 millones de dólares americanos. Igualmente, este mercado se podría segmentar en el de aviones pequeños con un número de asientos entre 30 y 70, y aviones grandes con más de 70 plazas y menos de 110.
- *Aviones de negocios*; diseñados para actividades corporativas y, generalmente, con un precio entre 3 y 35 millones de dólares americanos.
- *Helicópteros*; aeronaves con alas giratorias.

<sup>2</sup> Casos M.237 DASA/Fokker, M.877 Boeing/McDonnell Douglas y M.2220 General Electric/Honeywell.





Para cada uno de los mercados anteriores cabría distinguir el submercado de aeronaves nuevas del de usadas, de precios menores, vida útil más corta y costes de mantenimiento superiores.

Asimismo, se podrían diferenciar las aeronaves de pasajeros de las de carga, aunque entre la oferta de ambas existe un elevado grado de sustituibilidad.

Por otro lado, atendiendo a las características físicas de las aeronaves y a las de su demanda, se pueden distinguir los sectores de aviación civil y militar. En el primer caso, la demanda depende fundamentalmente de la tasa de crecimiento del mercado de transporte aéreo, principalmente de pasajeros; mientras que en el segundo, depende de los presupuestos públicos de defensa, progresivamente integrados en un marco supranacional de decisión. Adicionalmente, entre los programas civiles y militares existen otras diferencias importantes en términos tanto de duración de los contratos como de los costes de desarrollo inicial, requisitos de homologación y seguridad de proveedores o necesidad de conocimientos tecnológicos más desarrollados en el ámbito militar, entre otros.

Desde otra perspectiva, atendiendo al estadio de la cadena de valor de la aeronave, cabe diferenciar los siguientes segmentos:

- *Operadores finales de aeronaves o fabricantes originales (OEM)*, cuya responsabilidad es la integración conceptual y física, la gestión completa de proyectos y su comercialización.
- *Subcontratistas de primer nivel o socios a riesgo compartido* de los programas, con responsabilidad de diseño y fabricación a partir de especificaciones técnicas establecidas por los integradores. Este tipo de subcontratistas fabrica conjuntos complejos que se ensamblan directamente sin ulterior transformación en la plataforma integrada.
- *Subcontratistas de segundo nivel* que realizan pequeños montajes y fabrican piezas elementales para su ulterior integración.
- *Gestores, distribuidores y fabricantes de materias primas.*

Concretamente, la presente operación afecta a los siguientes mercados de producto: concepción, desarrollo y producción de aeroestructuras y componentes mecanizados compuestos para estructuras; concepción, desarrollo y producción de módulos y componentes para motores de aeronaves, fundamentalmente de carácter regional, así como de helicópteros, militares y civiles; y servicios de mantenimiento, reparación y revisión (en adelante, MRO “*maintenance, repair and overhaul*”) tanto de aeroestructuras, como de motores de aeronaves.

Los fabricantes de aeroestructuras son generalmente empresas distintas de las que fabrican otros productos, componentes, equipamientos y sistemas aeronáuticos, si bien el sector se caracteriza por la creciente integración de operadores activos en las diferentes fases del proceso de fabricación de aeronaves. Asimismo, desde el punto de vista de la demanda también existen diferencias entre los distintos mercados de la industria aeronáutica. Así, por ejemplo,



mientras que los demandantes de aviones son generalmente las compañías aéreas, los adquirentes de aeroestructuras son generalmente los integradores de aeronaves.

Adicionalmente, cabe señalar que aunque cada componente estructural tiene unas características físicas y usos específicos, el hecho de que la mayoría de fabricantes produzca distintos componentes (alas, carenados de ala, fuselajes, empenajes, nacelles de motor, interiores de cabina, trenes de aterrizaje, equipamientos de sistemas hidráulicos, eléctricos y de combustible, etc.) y la relativa facilidad de adaptación de la producción para fabricar distintos componentes estructurales sin incurrir en costes excesivamente elevados, permiten considerar un único mercado de aeroestructuras, como ha hecho la Comisión Europea<sup>3</sup>.

Por otro lado, dada la especialización empresarial existente en el sector, podría diferenciarse entre los fabricantes de componentes estructurales de distintos tipos de aeronaves, afectando la presente operación al segmento de aeroestructuras de aviones comerciales y helicópteros, tanto civiles como militares. Ahora bien, teniendo en cuenta la alta sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, cabría considerar igualmente un único mercado de aeroestructuras independientemente de la modalidad de aeronave en la que se integran. En cualquier caso, a los efectos de la presente operación, la delimitación exacta del mercado puede quedar abierta, dado que no afecta sustancialmente a la valoración de los efectos sobre la competencia efectiva derivados de la misma.

En cuanto a los componentes de motores, éstos constituyen un mercado de producto diferenciado de los de otros componentes aeronáuticos, dadas las características específicas de su oferta y demanda, integrada fundamentalmente por fabricantes y ensambladores de motores de aviones, así como por las compañías aéreas, que en ocasiones imponen a los fabricantes de los aviones que adquieren la incorporación de motores concretos.

Las actividades asociadas a la fabricación de componentes de motores son las de diseño, desarrollo de proyectos de investigación aplicada de módulos y ensayos de componentes; fabricación de módulos, piezas y componentes para turbinas de gas, y montaje, pruebas y mantenimiento de turbinas, sus módulos y componentes.

Aunque cabría diferenciar mercados de producto independientes para cada componente de motor, el hecho de que la mayoría de fabricantes produzca distintos componentes y que la adaptación de la producción para fabricar nuevos componentes sea relativamente fácil, permiten considerar un único mercado.

Adicionalmente, teniendo en cuenta que la Comisión Europea ha considerado la existencia de distintos mercados para los motores de grandes aviones comerciales, de aviones regionales y de aviones de negocios y helicópteros, el mercado de componentes de motores se podría segmentar según la tipología de aeronave a la que se incorporan. En concreto, las partes intervinientes en la presente operación fabrican fundamentalmente componentes de motores de aviones comerciales. No obstante, la delimitación exacta del mercado de producto afectado no es determinante de la valoración del caso, por lo que la definición precisa puede quedar abierta.

---

<sup>3</sup> Casos M2061 Airbus y M1438 British Aerospace/Marconi.



Finalmente, existen otros dos mercados afectados: los de MRO de aeroestructuras y MRO de motores de aeronaves. Las diferentes actividades que componen el mercado MRO se consideran, independientemente de su contenido, como un único mercado, tanto en materia de estructuras como de motores.

Sin embargo, las actividades de MRO de estructuras y de motores constituyen dos mercados de producto distintos, dadas las características y contenidos de las tareas que los integran y sus diferentes estructuras de oferta y demanda. No obstante, los notificantes señalan que en algunos casos se contratan servicios de MRO integral, aunque no necesariamente todos los servicios que los integran son prestados por una misma empresa, ya que cabe la subcontratación, por lo que no cabría considerar un único mercado.

Por otro lado, cada uno de los mercados definidos en la generalización de podría segmentarse en las siguientes categorías: premarket y aftermarket, atendiendo a la fase de desarrollo del programa de la aeronave.

Finalmente, los mercados MRO se podrían segmentar atendiendo al tipo de aeronave a la que se presta el servicio, aunque no existen precedentes en este sentido y dicha subdivisión no es necesaria a los efectos de la presente operación.

#### **IV. 2. Mercado geográfico**

En decisiones anteriores, la Comisión Europea ha considerado que la dimensión geográfica relevante de los mercados de aeroestructuras y de motores de aeronaves es mundial, debiendo considerarse también esta dimensión para el mercado de componentes de motores. Sin embargo, para el caso de los mercados de MRO de aviones, así como de suministro de repuestos, ha considerado que la dimensión geográfica relevante podría ser igual al Espacio Económico Europeo, nacional o inferior, delimitación que sería igualmente válida en relación con el mercado de MRO de aeroestructuras.

En el primer caso, la dimensión mundial se justifica por la existencia de condiciones de competencia homogéneas en todo el mundo. Las características técnicas de los productos y la calidad de los mismos coinciden, la producción se concentra en pocos países, los principales operadores son empresas multinacionales activas en todo el mundo, la formación de precios tiene lugar a nivel mundial, el comercio internacional es intenso, los costes de transporte suponen un porcentaje pequeño que no incide significativamente en el precio final de los productos, no existen barreras arancelarias al comercio y existen facilidades para la transferencia de *know-how*, la tecnología y las capacidades de gestión.

Los principales operadores comunitarios y extracomunitarios operan por igual en todo el mundo, dentro y fuera del Mercado Único y la oferta de productos no presenta diferencias apreciables entre Estados.

Asimismo, la demanda de componentes, formada principalmente por integradores, líneas aéreas y clientes militares tienen dimensión global.



En cuanto a la reparación, el mantenimiento y la revisión de equipos, tanto de aeroestructuras como de motores de aviones, la dimensión del mercado inferior a la mundial, de carácter suprarregional, o incluso regional, se justifica por la necesidad de ofrecer servicios adaptados a las necesidades particulares y específicas de cada cliente, siendo las características de la demanda heterogéneas a nivel mundial. No obstante, tanto desde la óptica civil como militar, la elaboración de programas conjuntos entre empresas de distintos Estados y la integración de actividades de defensa evidencia una cierta tendencia hacia la globalización del mercado. En cualquier caso, a los efectos de la presente operación, no es necesario cerrar la definición del mercado geográfico.

## **V. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **V.1. Características y evolución**

La industria aeronáutica en general y los mercados de producto afectados por la presente operación en particular se caracterizan por una relativa concentración de los oferentes, su integración vertical, la necesidad de contar con elevados recursos económicos y financieros para desarrollar nuevos componentes y productos técnicamente superiores a los existentes y la importancia de la innovación tecnológica como factor clave de éxito.

Por el lado de la demanda existe una mayor dispersión. Los demandantes de aeroestructuras y de componentes de motores son fabricantes de aviones, de motores y compañías aéreas.

Por último, los mercados afectados se caracterizan por la existencia de barreras que dificultan la entrada, limitando la competencia potencial.

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

La posición en el mercado de aeroestructuras y componentes de motores se debe determinar a partir de la flota o base instalada operativa todavía en producción y de la cartera de pedidos de dichos componentes.

Según los notificantes, no existen datos desagregados fiables del tamaño de cada uno de los mercados de producto afectados por la presente operación, ofreciendo cifras integradas aproximadas, que engloban todos los segmentos que integran los mercados de componentes de aeroestructuras y motores, utilizando la aeronave como unidad de medida.



El siguiente cuadro contiene información relativa a la aviación comercial.

Aproximación del tamaño de los mercados de aeroestructuras y de componentes de motores a partir del número de aeronaves								
Tipo de aeronave	2000				2020			
	Unidad	(%)	Valor (Billones \$)	(%)	Unidad	(%)	Valor (Billones \$)	(%)
Pasillo único								
Jets regionales Menos de 90 pasajeros (F28, F70, RJ70, Rj85, Bae 146 100/200, Jets de Bombardier, Embraer y Fairchild Dornier)	1.206	8,3	87,3	5,2	4.981	15,1	4.146	17,7
Grandes jets regionales 90-120 pasajeros (727-100, 737-100/ /200/500/600, 717- 200, Jets de Bombardier, Embraer y Fairchild Dornier)	2.804	19,3	106	6,3	3.889	11,8	3.006	12,8
121-170 pasajeros (737- 300/400/700/800, 727- 200, 720, A319, A320, Trident-3).	5.401	37,1	383,4	22,6	11.268	34,2	7.444	31,7
171-240 pasajeros (737-900,757, 707- 300B, A321, DC-8/30)	1.407	9,7	195	11,5	3.907	11,9	2.897	12,3
Pasillo doble								
230-310 pasajeros (767, A300, A310, A330-200).	1.471	10,1	276,7	16,3	3.763	11,4	2.377	10,1
311-399 pasajeros (777, A330-300, A340, L-1011, DC-10, MD- 11)	1.231	8,5	416,6	24,6	3.451	10,5	2.498	10,6
Más de 400 pasajeros (747, A380)	1.028	7,1	228,8	13,5	1.695	5,1	1.091	4,7
<b>Total</b>	<b>14.548</b>	<b>100</b>	<b>1.694</b>	<b>100,0</b>	<b>32.954</b>	<b>100,0</b>	<b>23.459</b>	<b>100</b>
Fuente: Notificación.								

Aproximadamente el 88,5% del valor actual del sector corresponde a grandes aviones comerciales, cifra que se situará por debajo del 70% en el año 2020, manteniéndose su participación en términos de unidades también en torno al 70%.

Según los notificantes, no existen datos fiables referidos a la aviación corporativa, aunque las mejores previsiones indican una participación aproximada del 8% en términos de valor del sector de la aviación mundial, previéndose la entrega de 10.000 aviones por un valor de 132.000



millones de dólares hasta el año 2020. Adicionalmente, las partes indican que tampoco existen cifras contrastables análogas a las anteriores referidas a la aeronáutica militar.

Asimismo, Sener e IBV señalan la complejidad de realizar estimaciones referidas al sector aeronáutico nacional, dada la dimensión mundial de los mercados de producto afectados por la presente operación. En cualquier caso, consideran que la industria española representa menos del 0,20% de la industria mundial.

En el mercado de estructuras de aeronaves existe un gran número de operadores relevantes entre los que destacan Sonaca, Hurel, MHI, Kawasaki, GKN, Aerostructures, Latecoere y Northrop Gruman.

El siguiente cuadro refleja los principales operadores en el mercado de aeroestructuras, distinguiendo las distintas fases de desarrollo dentro de la cadena industrial:

<b>Estructura de la oferta en el mercado de aeroestructuras</b>
<b>Fabricantes/Integradores</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Grandes: Boeing, EADS.</li><li>• Regionales: Bombardier, Embraer, ATR, Fairchild-Dornier, Bae Systems.</li><li>• Negocios: Dassault, Bombardier, Embraer, Cessna, Raytheon, IAI.</li><li>• Militares: Boeing, EADS, Lockheed, Embraer, Rytheon, IAI, Bae, Finmecanica</li><li>• Helicópteros: Boeing, EADS, Bell, Sikorsky, Finmecanica, Westland.</li></ul>
<b>Proveedores de subsistemas</b> Aeroestructuras, GKN, Latecoere, Northrop Grumman, Goodrich, Sonaca, Hurel, Mitsubishi, Kawasaki, Gamesa, Sabca, Stork, HAI, OGMA, IPTN.
<b>Suministradores de componentes</b>
<b>Proveedores de materias primas</b>
Fuente: Notificación.

Las actividades de Gamesa se remontan a 1993, tras la firma del contrato con Embraer y sólo son relevantes hasta el momento por las relaciones con esta empresa, de forma que los principales competidores de Gamesa están más diversificados en cuanto al tipo de estructura final para la que proveen subsistemas aeroestructurales.

En España, Gamesa compite con empresas como EADS-CASA, Aries Complex, Sacesa e ICESA en materiales compuestos y Masa, Silmecca, Precimecan, Consur y Spasa/Ginés en mecanizados.

La estructura de la oferta de motores de aeronaves se recoge en el siguiente cuadro:

<b>Estructura de la oferta en el mercado de motores de aeronaves</b>
<b>Fabricantes/Integradores</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Grandes: General Electric, Pratt &amp; Whitney, Rolls Royce.</li><li>• Joint Ventures: CFMI, IAE.</li><li>• Otros: Allied Signal, Rolls Royce, Allison, Pratt &amp; Whitney Canadá, Turbomeca, Honeywell.</li></ul>
<b>Proveedores de subsistemas</b> MTU, Fiat Avio, Snecma, Volvo, TechSpace Aero, Turbomeca, ITP.
<b>Suministradores de componentes</b>
<b>Proveedores de materias primas</b>
Fuente: Notificación.



A partir de lo anterior, se observa la existencia de operadores altamente integrados, presentes tanto en los mercados de estructuras como de motores de aeronaves.

La presente operación afecta concretamente al mercado de componentes de motores de aeronaves y, fundamentalmente, de aviones regionales.

En el mercado de motores de aviones regionales los principales operadores son General Electric con el 49% del mercado, Rolls Royce con el 33%, Honeywell con el 13% y Pratt & Whitney con aproximadamente el 5%<sup>4</sup>. Además, se espera que a medio plazo la cuota de General Electric se incremente en mayor medida, ya que ha sido seleccionado como suministrador exclusivo de motores por parte de tres fabricantes de aviones regionales de nueva generación. Finalmente, existen también empresas conjuntas como GFMI (General Electric-Snecma) e International Aero Engines (Pratt&Whitney, Rolls Royce, MTU y Japanese Aero Engines) que se dedican a la integración de aviones regionales.

Lo normal es que exista más de un fabricante de motores y componentes de motores por plataforma e incluso que la plataforma cambie de proveedor de motor a lo largo de su vida.

En el mercado de componentes de motores, Honeywell ostenta cuotas de alrededor del 18% en el segmento de aviones regionales y de negocios. UTC es el único competidor que ofrece una gama de productos similar a la de Honeywell (starters, controles de motores electrónicos e hidromecánicos, sistemas de calentamiento y de refrigeración de motores, válvulas, alternadores, etc.), mientras que el resto de operadores fabrica sólo algún tipo de producto o familia de producto

La producción de componentes de motores está geográficamente muy concentrada. La mayoría de productores explota un número reducido de plantas localizadas en uno o dos países, desde donde exporta al resto del mundo. ITP no es una excepción.

Por otro lado, los principales operadores son grandes multinacionales verticalmente integradas en muchos casos. Estas empresas fabrican una gran cantidad de componentes y piezas con las que posteriormente producen los distintos sistemas, incorporados a su vez en equipos más complejos acoplados a distintos motores.

Asimismo, las condiciones de oferta de los distintos componentes de motores se caracterizan por la tendencia creciente a la integración en paquetes y sistemas, actividad que tradicionalmente no era desarrollada por los productores, sino por los fabricantes de equipos originales que adquirirían dichos componentes para acoplarlos a sus motores.

---

<sup>4</sup> Caso M2220 General Electric/Honeywell.



En cuanto a los mercados de MRO, los notificantes estiman que su tamaño era de aproximadamente 95.000 millones de dólares estadounidenses en 2000. El siguiente cuadro refleja la distribución de dicho valor por líneas de actividad:

<b>Tamaño del mercado de MRO en 2000</b>	
<b>Línea de actividad</b>	<b>Ventas anuales (millones de dólares americanos)</b>
Servicio a bordo	14,1
MRO	44,6
Modificaciones importantes en aviones	4,4
Cursillos para tripulaciones	1,6
Servicios de ruta e infraestructura del aeropuerto	29,9
Reventa de aviones usados	0,7
Total	95,3
Servicio a bordo	14,1
Fuente: Notificación.	

En cuanto a los mercados de MRO de aeroestructuras y componentes de motores, cabe señalar que aproximadamente el 90% de los recambios y repuestos son producidos por fabricantes de piezas originales, que controlan la información técnica necesaria y la oferta de los servicios de mayor valor añadido. Ahora bien, junto a las grandes empresas fabricantes de componentes que prestan igualmente servicios de mantenimiento, revisión y reparación, las aerolíneas estatales o de bandera, entre las que destacan KLM, Swissair, Lufthansa o Iberia en España, también suelen disponer de instalaciones MRO cerca de los aeropuertos en los que disponen de más *slots* de actividad.

Finalmente, según los notificantes, la participación de los proveedores de subsistemas en el mercado MRO de aeroestructuras depende siempre de la voluntad del integrador de la plataforma, quien suele reservarse este tipo de actividad en relación directa con su cliente, la línea aérea.

Por otro lado, en los mercados MRO es importante destacar el papel de los servicios *aftermarket*, sobre todo, en materia de repuestos para las plataformas ya no productivas, ya que son fuente importante de ingresos para financiar nuevos desarrollos. Asimismo, en los mercados MRO se dan elementos de comunalidad destacables.

### **V.3. Estructura de la demanda**

La demanda de componentes de estructuras y motores está integrada por los fabricantes de equipos originales y, en última instancia, depende de la demanda de los fabricantes de aeronaves. Adicionalmente, hay que considerar la demanda de las líneas aéreas y la de repuestos.

En concreto, los demandantes de componentes son, por un lado, los fabricantes de aviones como Boeing y Airbus en el caso de grandes aviones comerciales y compañías como Embrear, Bombardier, Farschild Dornier o British Aerospace, en el caso de aviones regionales, y por otro, los fabricantes de motores entre los que se encuentran General Electric, Pratt&Whitney y Rolls-Royce cuya demanda está influida por los requerimientos de los fabricantes de aviones.





Finalmente, las compañías aéreas también demandan los productos afectados por la concentración.

En todos los casos, se trata de grupos industriales altamente sofisticados, con un elevado grado de conocimiento de los componentes y equipos adquiridos.

Tradicionalmente, los fabricantes de aviones adquirirían de forma separada cada uno de los componentes para integrarlos posteriormente en sistemas. Sin embargo, en la actualidad cada vez compran más sistemas y subsistemas agrupados, aunque también adquieren productos singulares.

En cuanto a los fabricantes de equipos originales de motores, éstos también siguen una clara tendencia hacia la integración de componentes, de forma que sus productores actúan a la vez como integradores de sistemas.

Las relaciones comerciales entre los proveedores de aeroestructuras y de componentes de motores y sus clientes se caracterizan por su estabilidad y larga duración, existiendo fórmulas asociativas, como los contratos a riesgo compartido, con los que se pretende compartir los riesgos de los proyectos, así como incrementar las posibilidades de I+D, mejorar el *know-how*, los equipos humanos, aumentar su productividad y conseguir ahorros en costes.

Por otro lado, en cuanto a las características de la demanda, destaca la importancia concedida al factor comunalidad u homogeneidad de los aviones de cada compañía aérea, que determina las condiciones de competencia entre los suministradores de componentes, ya que la explotación de familias de aeronaves conduce a la estandarización de sus componentes, dadas las importantes economías de escala que implica en términos de inversiones en instalaciones de mantenimiento, inventarios de repuestos, herramientas, personal técnico y manuales de mantenimiento. Adicionalmente, la homogeneidad implica que los costes de cambio de suministrador son altos.

Finalmente, según los notificantes, la evolución prevista de la demanda de aeronaves nuevas, de la que depende la demanda de componentes, superará la cifra de 35.000 unidades desde la actualidad hasta 2017. El 83% del valor total previsto corresponde al segmento de grandes aviones comerciales, repartiéndose el resto de forma equivalente entre los segmentos regional y de negocios. Estas estimaciones se basan en las perspectivas de crecimiento del tráfico de pasajeros en grandes aviones comerciales y aviones regionales cuya tasa se situará por encima del 5% y del 6% respectivamente, siendo la tasa de crecimiento prevista del tráfico de mercancías superior al 6,5%.

#### **V.4. Estructura de la distribución**

Los productores de componentes, tanto de aeroestructuras como de motores, distribuyen sus equipos tanto de forma directa, vendiéndolos a fabricantes de equipos originales, prestadores de servicios de reparación, mantenimiento y revisión, líneas aéreas y gobiernos; como de manera indirecta a través de distribuidores.

Los principales operadores acceden a redes de ventas organizadas con agentes en diferentes países o áreas geográficas, manteniendo oficinas propias en las zonas de mayor valor estratégico.



Los costes de distribución representan una parte muy reducida del coste total de los componentes.

En cuanto a los servicios de MRO cabe señalar que su prestación exige cierta proximidad geográfica con la localización del cliente, así como el desplazamiento de personal y equipos técnicos, disponibles en las instalaciones de los clientes.

El principal cliente de Gamesa es [...] al que entregó paquetes de trabajo de [...] aviones en 2001 y cuyas ventas representan el [...]% del volumen de facturación de Gamesa. No obstante, tras la diversificación de sus actividades, la empresa espera diversificar también su clientela que en 2004 estará compuesta por los proyectos [...].

En cuanto a la estructura de proveedores de Gamesa, ésta se encuentra ampliamente diversificada, representando cada uno de sus suministradores porcentajes muy reducidos sobre el total de compras de la empresa y siendo éstas inferiores siempre al [...]%, por lo general alrededor del [...]% de las ventas de sus proveedores, excepto cuando se trata de filiales pertenecientes a la propia Gamesa.

Los principales clientes de ITP en el mercado de motores son [...], y en el mercado de MRO, [...].

Igualmente, como señalan los notificantes, la estructura de proveedores de ITP se encuentra altamente diversificada, siendo los proveedores nacionales excepcionales y la cuantía de su suministro escasa, sin que suponga un volumen determinante de sus respectivas cifras de negocio.

## **V.5 Fijación de precios y otras condiciones comerciales**

Los precios de los componentes de aerestructuras y de motores de aviones se fijan a nivel mundial, en catálogo o a partir de sucesivas rondas de negociación con los demandantes cuando existen procesos de licitación. Por ello, los niveles de precios de los distintos operadores son, en líneas generales, similares, sin que el precio sea el único factor determinante de su competitividad.

Los precios de los distintos componentes se fijan en dólares y varían significativamente según el tipo de producto y su complejidad técnica, entre otros factores.

Como se ha señalado, el acceso a la demanda implica frecuentemente la participación en procesos de licitación para la adjudicación de los contratos de suministro.

Generalmente, los integradores de aeronaves y fabricantes de motores solicitan ofertas de componentes estructurales y de motores cuando van a lanzar al mercado nuevos modelos de aeronaves o derivados de los existentes en los que los componentes existentes no se adaptan convenientemente. Por lo general, cada programa tiene asignado un presupuesto determinado para cada uno de los componentes que incorpora y el precio final se negocia entre los integradores y los proveedores de subsistemas, que contribuyen a los *up front costs* (costes de



desarrollo de los proyectos) en porcentajes equivalentes a los de la carga de trabajo definitiva recibida, pero no tienen capacidad de presión sobre el precio aguas arriba.

El número de competidores varía en función de los clientes y de las líneas de producto adquiridas.

Las respuestas de la oferta incluyen normalmente descripciones técnicas de los productos, un resumen de los costes y del calendario de desarrollo, así como de las condiciones de mantenimiento de los equipos.

Los criterios finales de selección incluyen generalmente, además del precio, los compromisos relativos al desarrollo y la producción del hardware, la reputación del suministrador, la fiabilidad del producto y sus servicios de mantenimiento.

El procedimiento de adjudicación varía asimismo en función del cliente y del tipo de programa, pero suele implicar una adjudicación previa sujeta a un proceso negociador posterior para llegar a un acuerdo final.

Como ya se ha señalado anteriormente, las relaciones establecidas con los clientes se caracterizan por su estabilidad y larga duración, existiendo numerosos contratos a riesgo compartido que se caracterizan por los siguientes elementos:

- El pago de una cierta cantidad en concepto de derechos de participación o canon de entrada.
- La definición del riesgo, consistente en la financiación de la inversión del socio a riesgo y su reparto sobre un número determinado de aeronaves cuya venta no está asegurada.
- La definición de las actividades a desarrollar por el socio (diseño, ingeniería de producción, fabricación, etc.) y de su responsabilidad en lo referente al soporte del producto con posterioridad a su entrega.
- La definición de la cadencia máxima de producción por unidad de tiempo.
- La definición de los derechos de propiedad e intelectuales sobre los diseños producidos por el socio, así como del derecho a la participación en la aeronave original y su familia, generalmente, a través de la consideración del socio como suministrador en exclusiva de los productos de la familia de aeronaves.

Finalmente, en cuanto a las condiciones de los contratos de MRO cabe señalar que éstos también suelen ser de larga duración, cubriendo en numerosas ocasiones la totalidad de los servicios de la estructura y el motor de las aeronaves.



## V.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Los mercados de aeroestructuras y de componentes de motores de aviones se caracterizan por presentar altas barreras de entrada, entre las que destacan las siguientes:

En primer lugar, la necesidad de contar con elevados recursos financieros para el diseño y desarrollo de nuevos productos técnicamente superiores a los existentes. Según los notificantes, en 2001 la inversión global en I+D+I en la industria aeroespacial española ascendió a [...] millones de euros, el porcentaje de gasto en I+D sobre las ventas de Gamesa ascendió al [...] % e ITP invirtió alrededor de [...] millones de euros en I+D. Adicionalmente, es necesario considerar que esta actividad implica riesgos muy altos, puesto que muchos proyectos de innovación no llegan a materializarse en productos lanzados posteriormente al mercado. Por otro lado, cuando esto ocurre, el éxito de la operación y la recuperación de las inversiones realizadas exige contar con un volumen de ventas elevado, difícilmente accesible para muchos operadores.

En segundo lugar, los mercados afectados se caracterizan por la continua evolución tecnológica y la necesidad de obtener licencias de patentes para utilizar la tecnología, los conocimientos prácticos, los procesos, métodos y demás información registrada por los agentes con mayor capacidad innovadora y que más recursos destinan a las actividades de investigación y desarrollo, titulares de derechos de propiedad industrial y comercial.

La actividad de investigación y desarrollo que comprende la gestión de programas, el diseño y análisis de productos, la realización de estudios e informes de fiabilidad y mantenimiento de los equipos, ensayos de prototipos, controles de diseño, de certificación, ensayos de demostración de fiabilidad, obtención y fabricación de componentes, etc. implica incurrir en gastos significativos, condicionados por la capacidad financiera de las empresas.

En tercer lugar, la obtención de los certificados, aprobaciones y autorizaciones técnicas necesarias para la fabricación y venta de equipos constituye un proceso largo y costoso que puede desincentivar la entrada.

En cuarto lugar, la tendencia hacia la estandarización de equipos por parte de los demandantes con el fin de obtener economías de escala derivadas del mantenimiento de repuestos y de la especialización en las actividades de reparación y mantenimiento contribuye a consolidar la posición de aquellas empresas cuyos productos están ampliamente extendidos en el mercado, dificultando la entrada de nuevos productores.

En quinto lugar, la integración de componentes y piezas independientes en subsistemas y sistemas complejos constituye una barrera a la entrada para los competidores potenciales capaces de fabricar sólo algunos componentes, pero no equipos integrados.

Finalmente, la intensa integración vertical de los principales operadores dificulta igualmente la entrada de nuevos agentes a los mercados afectados, ya que la fuerte presencia de algunos agentes en otros mercados verticalmente relacionados con los de componentes de aeroestructuras, de motores y de MRO, les otorga ventajas importantes como el acceso a información estratégica sobre la demanda, mayor experiencia y posibilidades de éxito en los procesos de licitación, posibilidad de practicar subvenciones cruzadas entre áreas de negocio,



subsidiando aquellos productos en los que la competencia es mayor para atraer a la demanda y debilitar o eliminar la competencia.

En cuanto a los mercados de MRO cabe señalar que si bien comparten las barreras a la entrada generales de la industria aeronáutica, éstas tienen menor magnitud que en otros mercados dentro del sector.

## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

### **VI.1. Posición en el mercado**

La operación notificada no implica solapamiento horizontal alguno de actividades entre las empresas partícipes en la misma, ya que Gamesa opera fundamentalmente en el mercado de componentes aeroestructurales, así como de MRO de este tipo de componentes e ITP en los de componentes de motores y MRO de los mismos.

A pesar de la dificultad de calcular la cuota de Gamesa en el mercado nacional de componentes aeroestructurales, Sener e IBV estiman que su facturación asciende aproximadamente al [5-10%] del mercado nacional global, lo que supone una cuota de participación inferior al [0-5%] del mercado comunitario e inferior al [0-5%] en el mercado global de aeroestructuras.

Gamesa participa en los siguientes proyectos, generalmente a riesgo compartido:

- ERJ-135/140/145 de Embraer, en los que fabrica alas equipadas completas, nacelles de motores, carenados de ala, fuselajes y puertas del tren de aterrizaje principal y ERJ-170/175/190/195, en los que fabrica el fuselaje trasero, así como los estabilizadores horizontales y verticales.
- CRJ700/900 de Bombardier, en el que fabrica los estabilizadores horizontales y verticales.
- S-92 de Sikorsky, en el que fabrica las estructuras superiores de la cabina, así como las barreras de fuego, los soportes de las turbinas y la sección de transición y cono de cola e interiores de la cabina.

Adicionalmente, Gamesa fabrica las trampas del tren principal del modelo [...], las trampas del tren delantero del [...] y del [...], así como otros composites y mecanizados aeronáuticos par los modelos [...], entre otros.

Por lo general, el porcentaje de participación de Gamesa en los programas anteriores oscila entre el [...] y el [...%], situándose la media alrededor del [...], según información suministrada por los notificantes.

Finalmente, debido a la concentración de Gamesa en un único cliente, [...], su posición también debe valorarse en función de la de éste, [...] competidor mundial por detrás de Bombardier en el mercado de jets regionales de tamaño mediano y grande, con una cuota



ligeramente inferior al 10% en el mercado de aeronaves de hasta 120 pasajeros y próxima al 30% en el de pequeños aviones comerciales. En 2001, [...] entregó 174 aviones, en su mayoría jets regionales, y su cartera ascendía a 23.300 millones de dólares estadounidenses en pedidos en firme y opciones de compra. En 2002, la empresa prevé entregar 135 aviones adicionales y 145 en 2003.

En el mercado de componentes de motores de aeronaves, según los notificantes, ITP dispondría de una cuota de alrededor del [0-5%] en el mercado europeo en 2001, lo que equivaldría a bastante menos del [0-5%] a nivel mundial.

ITP está activa en las líneas de producto de ingeniería y fabricación de toberas, turbinas de baja presión, carcasas, sistemas de conexiones exteriores y estructuras estáticas, así como en el montaje de módulos y de prototipos y en la prestación de servicios de leasing, compra y venta de motores, repuestos y accesorios.

Concretamente, opera en los segmentos de elementos externos de los motores (carcasas) y de revestimiento, y en los relacionados con las técnicas de escape en las turbinas (como por ejemplo, las toberas, elementos necesarios para canalizar la salida de los gases de las turbinas). Sin embargo, no opera en los elementos de mayor valor añadido de los motores como los inyectores de combustible, la cámara de combustión o los mecanismos de arranque.

Los principales programas en los que participa ITP en cada línea de producto son:

- Ingeniería y fabricación de los motores [...].  
Adicionalmente, las partes ofrecen apoyo logístico para los motores [...].
- Montaje y pruebas de los motores [...].
- Mantenimiento de los motores [...].

Al igual que Gamesa, el porcentaje de participación de ITP en los programas anteriores se sitúa alrededor del [...%] en media.

En cuanto a los mercados de MRO cabe señalar que Gamesa se introdujo en el mercado de mantenimiento para aeroestructuras a través de Ikarus Aircraft en 2002 y su mayor actividad se circunscribe al análisis de resistencia y fatiga de aeroestructuras, siendo menos importante la actividad de suministro de repuestos. Concretamente, Ikarus Aircraft realiza actividades de fabricación, mantenimiento, distribución y comercialización, prestación de servicios de reparación, soporte técnico de repuestos y equipos de apoyo en tierra, y finalmente, realiza estudios de fiabilidad de componentes y estructuras.

En el mercado de MRO, ITP está activo fundamentalmente en el mantenimiento, revisión y reparación de distintos modelos de turbina de gas para aplicaciones aeronáuticas, industriales y marinas, así como de componentes hidráulicos y eléctricos. Adicionalmente, fabrica, monta y desarrolla prototipos para investigación básica y aplicada y presta servicios MRO a los aviones [...].



De todo lo anterior se desprende que la integración de las actividades de Gamesa e ITP no produce efectos horizontales que puedan obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados afectados. Newco pretende diversificar su actividad, ampliar su cartera de productos y pasar de ser un suministrador de componentes en mercados de producto independientes a ser un proveedor de subsistemas y sistemas integrados, con mayor capacidad de innovación y desarrollo, mayor capacidad financiera y mejores oportunidades comerciales, así como para ser elegido socio a riesgo compartido en programas de integradores no sólo de aviones regionales fundamentalmente, sino de todo tipo de plataformas.

Adicionalmente, cabe descartar igualmente que se vayan a producir efectos verticales significativos como consecuencia de la creación de Newco, ya que la presencia de las partes en mercados relacionados ascendente o descendentemente con los directamente afectados por la concentración no es relevante. Concretamente, según los notificantes, SEPI no tiene capacidad de decisión significativa ni sobre EADS, ni sobre Iberia, que son a la vez socios tecnológicos de ITP y Gamesa, clientes intermedios o finales o competidores para la entrada en algunos programas o en los mercados MRO.

Finalmente, cabe señalar que, dada la futura posición de Newco en los mercados de componentes de aeroestructuras, de motores y de MRO, tampoco es probable que se produzca la coordinación de su comportamiento con el de sus competidores.

## **VI.2. Competencia actual**

La identidad de los competidores de Gamesa e ITP en los mercados de componentes de aeroestructuras y de motores de aeronaves respectivamente, así como de MRO refleja que ambas empresas compiten con importantes operadores, en algunos casos verticalmente integrados en la fase de ensamblaje de componentes y, en la mayoría de los casos, con mucha mayor relevancia a nivel global que Gamesa e ITP.

Dada la importancia de la comunalidad y la existencia de relaciones contractuales estables y duraderas entre los proveedores de componentes y los integradores de aeronaves, así como la extraordinaria influencia que para entrar en programas futuros tiene la capacidad de extender la base de capacidades tecnológicas, la competencia más intensa entre los suministradores de primer nivel se produce en el momento de demostrar a los integradores que pueden ser homologables como socios a riesgo compartido de programas futuros.

No obstante, como proveedor de subsistemas, Newco no sólo afrontará la competencia existente entre los operadores de su categoría, sino que deberá enfrentarse al poder de mercado de los integradores de cada uno de los mercados en los que actúe, así como al poder de compra que la demanda final ejerza sobre toda la cadena.

## **VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Como ya se ha señalado, la necesidad de contar con elevados recursos financieros para el diseño y desarrollo de nuevos equipos, de obtener licencias de patentes para utilizar la tecnología registrada y de lograr las autorizaciones técnicas exigidas para la fabricación y venta de equipos,



constituyen barreras que dificultan la entrada de nuevos competidores en los mercados afectados por la concentración.

Adicionalmente, la integración de componentes en subsistemas y sistemas complejos, la tendencia hacia la estandarización de equipos por parte de los demandantes y la intensa integración vertical de los principales operadores dificulta igualmente la entrada de nuevos agentes a los mercados afectados.

Por todo ello, cabe concluir que el acceso a los mercados afectados por la presente operación resulta difícil, aunque no imposible, como demuestra el desarrollo de Gamesa desde 1993, el éxito de la estrategia de diversificación militar-civil de ITP o la entrada de compañías aéreas (KLM, Swissair, Lufthansa o Iberia) en los mercados de MRO. Adicionalmente, aunque no se esperan entradas importantes en el segmento de fabricantes e integradores de aeroestructuras ni motores, es más fácil que se produzcan en los mercados de proveedores de componentes, donde también se espera que se produzcan nuevos procesos de concentración horizontal y vertical, como consecuencia de la creciente integración del sector.

#### **VI.4. Poder compensatorio de la demanda**

Como se ha señalado anteriormente, la demanda a la que se enfrentará Newco se caracteriza por estar integrada por empresas multinacionales de gran tamaño, con una elevada capacidad financiera y de compra, así como gran poder de negociación.

Los integradores de aeronaves, los fabricantes de motores y las compañías aéreas solicitan generalmente varias ofertas de componentes a distintos fabricantes antes de seleccionar a sus proveedores, con lo que lo más habitual es que firmen contratos a riesgo compartido. Así, aunque los suministradores de primer nivel comparten los riesgos de los proyectos y asumen parcialmente los costes de desarrollo de los mismos, por lo general, no tienen capacidad de influencia en los precios aguas arriba, ni en el presupuesto destinado a la adquisición de sus componentes. No obstante, como contrapartida es frecuente que obtenga la exclusividad en el suministro de sus productos.

#### **VI.5. Conclusiones**

Del análisis efectuado se desprende que la creación de una nueva empresa de plenas funciones (Newco), controlada conjuntamente por Sener e IBV y activa en la fabricación y venta de componentes aeroestructurales, de componentes de motores de aeronaves civiles y militares, y en el mantenimiento, reparación y revisión de aeroestructuras y motores, supone la constitución del primer grupo aeronáutico español.

No obstante, considerando que los mercados de producto afectados por la operación son de dimensión mundial, que la cuota combinada de las partes es muy reducida, que existen numerosos competidores verticalmente integrados, con importante capacidad financiera así como de investigación y desarrollo de nuevos productos y que la demanda de los suministradores de primer nivel goza de un elevado poder de negociación, no cabe esperar que la operación notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados relevantes.





## VII. PROPUESTA

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