

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/0295/10 TRANSDIGM / MCKECHNIE

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 18 de octubre de 2010 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) notificación de una operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de TRANSDIGM INC. del control exclusivo de MCKECHNIE AEROSPACE HOLDINGS INC., mediante acuerdo de compraventa firmado el 25 de septiembre de 2010.
- (2) La notificación ha sido realizada por TRANSDIGM INC. según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) El artículo 57.2.c) de la LDC establece que el Consejo de la CNC 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.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la LDC 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".
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **18 de noviembre de 2010**. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.

- (6) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de TRANSDIGM INC. del control exclusivo de MCKECHNIE AEROSPACE HOLDINGS INC., mediante acuerdo de compraventa firmado el 25 de septiembre de 2010, por el cual TRANSDIGM INC. adquiere el 100% del capital social de MCKECHNIE AEROSPACE HOLDINGS INC.
- (7) La operación de concentración notificada está sujeta a la autorización de la Comisión Nacional de la Competencia.
- (8) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (9) La operación de concentración notificada no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (10) La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la LDC para su notificación obligatoria al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de dicha Ley. En cambio, la operación de concentración notificada no cumple los requisitos previstos el artículo 56 de la LDC para su tramitación mediante formulario abreviado.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 TRANSDIGM INCORPORATED (TDG)

- (11) **TDG** es una filial de una sociedad que cotiza en bolsa en Estados Unidos, TransDigm Group Incorporated, que se dedica, a través de sus filiales, al diseño, fabricación y suministro de componentes de aviones de uso comercial y militar. Los principales productos fabricados por TDG son los motores y accionadores, controles mecánicos y electromecánicos, sistemas de encendido y sus componentes, bombas de engranajes, válvulas especiales, conectores, alumbrado fluorescente especial, dispositivos de acondicionamiento de energía, sistemas audio, cerrojos y dispositivos de seguridad, hardware para aseos y componentes, rótulas, dispositivos de bloqueo, pantallas de puestos de pilotaje, baterías NiCad, generador de arranque y componentes relacionados.
- (12) La facturación de TransDigm Group Incorporated en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIOS TRANSDIGM GROUP INCORPORATED (millones euros) 2009		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500] ¹	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

IV.2 MCKECHNIE AEROSPACE HOLDINGS INC. (MCK)

- (13) **MCK** es una empresa controlada indirectamente por la sociedad de inversión JLL Partners, que se dedica, a través de sus filiales, al desarrollo de productos aeroespaciales avanzados y suministra una gran variedad de componentes, sistemas auxiliares, soluciones de ingeniería y servicios de asistencia para las industrias de la aviación militar y comercial en todo el mundo. Las actividades de MCK se realizan a través de sus siete filiales, que venden a los mercados de aviación comercial internacional. Una de sus principales filiales, Hartwell, diseña y fabrica cerrojos aeroespaciales externos para cubiertas de motores. Las filiales

¹ Figura entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

Tyee Aircraft y Technical Airborne Components (TAC) fabrican y suministran, principalmente, rótulas y componentes para paneles de control mecánico.

- (14) La facturación del MCK en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIOS MCK (millones euros) 2009		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

V. **MERCADOS RELEVANTES**

V.1 Mercado de producto

- (15) El sector afectado por la operación notificada es el de componentes para aviones, dentro del cual la notificante identifica tres mercados relevantes: rótulas fijas, rótulas móviles y cerrojos exteriores para aviones.
- (16) No existen antecedentes nacionales o comunitarios relativos a estos mercados. Sí existen, no obstante, decisiones de la Comisión Nacional de la Competencia² y de la Comisión Europea³ en las que se definen mercados de referencia específicos dentro del general de componentes para aviones.
- (17) De esta manera, la notificante defiende la existencia de los siguientes mercados de producto afectados por la operación:

A.- Mercado de rótulas fijas (*fixed*) para aviones: las rótulas fijas son componentes en forma de tubo generalmente fijados a la estructura del avión, que sirven para sujetar otros componentes pesados del avión (piezas de motores, etc.).

B.- Mercado de rótulas móviles (*Hold-Open Rods, HOR*) para aviones: estas rótulas, con forma de tubo, generalmente contienen 2 o 3 trazos que acostumbran a cubrir hasta 3 o más metros de longitud. La principal característica de esta rótula es su capacidad para extenderse cuando se encuentra desplegada, mientras que plegada llega a ocupar un espacio mínimo. Estas rótulas pueden ser muy complejas, incluyendo por ejemplo mecanismos de cierre de seguridad para evitar que se abran fácilmente, de freno para frenar en seco a gran velocidad, y otros para facilitar la entrada/apertura a zonas de difícil acceso. Estas rótulas se emplean habitualmente en góndolas de motor, mecanismos de aterrizaje, sistemas de apertura de puertas de la cabina del avión y radares.

² Decisión de la CNC, de 10/07/2008, sobre el Expediente C-0077/08 Driessen Aerospace/Zodiac, principalmente, en el mercado de cocinas, carritos y otros equipamientos de cocina para aviones.

³ Caso N° COMP/M.2738-GEES/UNISON- en el Mercado de diferentes componentes de motores de aviones (sistema de inyección, alternadores, sensores, etc), y Caso N° COMP/M.2928.-ALCOA/FAIRCHILD, en el mercado de los sujetadores/cierres.

Según la notificante, las rótulas fijas y móviles deben ser consideradas como dos mercados diferentes, en vistas de las características singulares de cada una de ellas, sus usos y aplicaciones, los precios y otros factores. Ambos tipos de rótulas están diseñadas para diferentes usos y partes del avión. La notificante también señala que aunque se su fabricación comparten cierta maquinaria y materia prima, el nivel de especialización y requerimientos a nivel de ingeniería son muy diferentes para una y otra (siendo más complejas las móviles).

Asimismo, la notificante señala que ambos tipos de rótulas se suelen adquirir de forma separada.

C.- Mercado de cerrojos exteriores (*Exterior latches*) para aviones: se trata de cierres mecánicos utilizados para unir dos o más objetos o superficies, permitiendo la separación regular o eventual de los mismos. En el ámbito aeroespacial sus usos son múltiples, existiendo una gran diferencia entre los cerrojos para el interior y el exterior del avión que los hace, según la notificante, no sustituibles, al tratarse de elementos completamente distintos a nivel funcional, y al ser su diseño, materiales y condiciones de fabricación son completamente distintos. Así, los cerrojos interiores se usan por ejemplo para las papeleras, las puertas de la cabina, los lavabos, etc. Es decir, siempre en partes internas del avión. Por el contrario, los cerrojos exteriores se encuentran en partes externas del avión, como por ejemplo, en las puertas de los motores exteriores. Este tipo de cerrojos requiere materiales y técnicas de seguridad más depurados que para el caso de los cerrojos interiores. Por el lado de la demanda, la notificante destaca que los procedimientos de licitación se organizan generalmente de forma separada para uno y otro tipo de producto.

- (18) Los principales clientes de estos componentes son los fabricantes de aviones y sus subcontratistas. De hecho, según la notificante, la estructura de la demanda en los tres mercados de producto relevantes, así como en el resto de mercados de componentes de aeronáutica, se caracteriza por su segmentación en dos grandes categorías de clientes:
- Los fabricantes de equipos originales (mercado OEM -*Original Equipment Manufacturer*-), que serían principalmente las compañías fabricantes de aviones, como por ejemplo, Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, etc. y los ensambladores de éstos.
 - El mercado de repuesto o de piezas de recambio.
- (19) La notificante afirma que en los tres mercados de producto relevantes de esta notificación, tienen significativamente mayor importancia las ventas realizadas por las partícipes al mercado de fabricantes propios que al mercado de repuestos. Así, según las mejores estimaciones de las partes, en el mercado de las rótulas (tanto fijas como HOR), los fabricantes originarios representarían entorno a un [90-100]% de las ventas de las partícipes (siendo los dos principales, Airbus y Boeing, a nivel mundial), mientras que el mercado de repuesto tendría solo el 5% restante. En el mercado de cerrojos exteriores para aviones, estos porcentajes serían ligeramente diferentes ([70-80]% el mercado OEM y [30-40]% el mercado de

repuesto), si bien el mercado de fabricantes originarios sigue siendo el grupo o categoría de clientes con más peso.

(20) En ambos casos (OEM y repuestos), los pedidos son generalmente gestionados a nivel central por los operadores, y en la mayoría de los casos, a nivel mundial (siempre que el cliente tenga presencia mundial), si bien presentan algunas diferencias:

- En el mercado OEM, según la notificante:
 - Los fabricantes de aviones acostumbran a organizar procesos de licitación competitivos, previa selección de los suministradores que pueden participar en los mismos.
 - Los contratos suelen ser de duración relativamente larga (de 2 a 10 años), no exclusivos y, por lo general, autorizan al contratante a ceder alguno de los productos suministrados a otros proveedores, si las condiciones son mejores.
 - Los contratos contienen provisiones a favor del contratante, como por ejemplo cláusulas limitando el incremento de precios e imponiendo condiciones de suministro estrictas (p.ej. puntualidad de suministro), y el incumplimiento de dichas cláusulas es por lo general motivo para la rescisión del contrato.
- En el mercado de piezas de repuesto, la notificante señala:
 - No son habituales los procesos de licitación competitivos (excepto en los casos de modificaciones o reajustes sobrevenidos), de manera que cuando una pieza ha sido certificada, y ha ganado una licitación, los recambios se suelen encargar al proveedor de dicho tipo de pieza.
 - En contratos de suministro no suele pactarse duración, sino que se realizan encargos puntuales por un número determinado de piezas en función de las necesidades.

(21) Aunque se podría diferenciar entre mercados OEM y de repuestos, el mencionado proceso de licitaciones en OEM condiciona la competencia en los mercados de repuestos, y a la vez este último alcanza una magnitud relativamente pequeña respecto al OEM.

(22) A la vista de lo anterior, a los efectos del presente expediente, en principio no es necesario diferenciar entre mercado OEM y de repuesto.

(23) Asimismo, tampoco es necesario pronunciarse sobre la definición exacta de los mercados de rótulas fijas, rótulas móviles y cerrojos exteriores para aviones, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis.

V.2 Mercado geográfico

(24) La notificante considera que el mercado geográfico de referencia es mundial o, al menos, el Espacio Económico Europeo (EEE), debido a que los operadores presentes en el mercado, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta, son en gran medida internacionales. Asimismo, 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 suelen ser de alcance mundial.

- (25) En ese sentido, en la industria aeroespacial los mercados han sido generalmente considerados por la Comisión Europea⁴ como, al menos, de dimensión correspondiente al Espacio Económico Europeo (EEE) 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.
- (26) En todo caso, no es necesario pronunciarse sobre el ámbito geográfico relevante, pues no afecta a las conclusiones del análisis, si bien también se tendrán en cuenta los efectos de la operación a nivel mundial, en el EEE y en España.

VI. ANÁLISIS DE MERCADO

- (27) De los tres mercados delimitados por la notificante, se produce solapamiento entre las actividades de las partes en los dos de rótulas, mientras que en el de cerrojos exteriores únicamente está presente MCK.
- (28) Asimismo, dentro de los mercados de rótulas, la notificante considera que la actividad de las partícipes debe ser considerada más bien como complementaria ya que TDG opera principalmente el mercado de las rótulas HOR [...], y MCK (a través de TAC y TYEE) es tradicionalmente un proveedor en el mercado de las rótulas fijas, con ventas a un solo cliente en España de rótulas HOR.

VI.1. Mercado de rótulas fijas para aviones

- (29) El valor de las ventas de TDG y MCK en España en el 2009 en este mercado fue de [...] y [...] euros, respectivamente, lo que supone unas cuotas [0-10]% y [20-30]%. Cabe reseñar que TDG ha experimentado una reducción de su cuota desde [0-10]% durante los últimos ejercicios, mientras que MCK mantiene una posición del [20-30]% de cuota de mercado.

⁴ Junto a los antecedentes mencionados considerar también, entre otras, las siguientes decisiones: 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.

RÓTULAS FIJAS - 2009						
España			EEE		Mundial	
Empresa	Ventas Millones €	Cuota de mercado	Empresa	Cuota de mercado	Empresa	Cuota de mercado
SKF	[...]	[50-60]%	SKF/ Sarma	[40-50]%	MCK	[30-40]%
MCK	[...]	[20-30]%	MCK	[30-40]%	Primus Inter.	[30-40]%
AVIBANK	[...]	[20-30]%	Primus Inter.	[0-10]%	SKF/Sarma	[20-30]%
TDG	[...]	[0-10]%	GMT	[0-10]%	Avibank	[10-20]%
Otros	[...]	[0-10]%	Otros	[10-20]%	Otros	[0-10]%
Total	[...]	100%	Total (Mill.€)	[...]	Total (Mill.€)	[...]

Fuente: Estimaciones de las partes

- (30) A nivel EEE y mundial, MCK presenta una posición más importante que a nivel nacional, con cuotas de mercado del [30-40]% y [30-40]%, mientras que la cuota de TDG se sitúa también por debajo del [0-10]%.
 (31) Los principales competidores se repiten en los tres ámbitos considerados, destacando SKF (líder a nivel EEE), y Primus International.

VI.2. Mercado de rótulas móviles para aviones

- (32) En 2009 las ventas a nivel nacional de TDG ascendieron a [...] euros y las de MCK [...] euros, lo que supone unas cuotas de mercado del [0-10]% y [20-30]%. La cuota resultante de la operación ascendería, pues, al [30-40]%.
 (33) Cabe reseñar que las cuotas de TDG y MCK han oscilado significativamente en los años precedentes, siendo en 2007 del [10-20]% y [30-40]%, y en 2008 del [60-70]% y [20-30]%, respectivamente.
 (34) A nivel internacional la situación es diferente, dado que TDG mantiene una cuota de mercado del [40-50]%, tanto en el EEE como en términos mundiales, mientras que la cuota de MCK no alcanza el [0-10]%.
 (35) A nivel nacional, las ventas de SKF y MCK se repiten en los tres ámbitos considerados, destacando SKF (líder a nivel EEE), y Primus International.

RÓTULAS MÓVILES - 2009						
España			EEE		Mundial	
Empresa	Ventas Millones €	Cuota de mercado	Empresa	Cuota de mercado	Empresa	Cuota de mercado
MCK	[...]	[20-30]%	TDG	[40-50]%	TDG	[40-50]%
SFK	[...]	[20-30]%	AVIBANK	[10-20]%	AVIBANK	[10-20]%
AVIBANK	[...]	[10-20]%	HTD/Triumph	[0-10]%	HTD/Triumph	[0-10]%
TDG	[...]	[0-10]%	MCK	[0-10]%	MCK	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	Otros	[20-30]%	Otros	[20-30]%
Total	[...]	100%	Total (Mill.€)	[...]	Total (Mill.€)	[...]

Fuente: Estimaciones de las partes

- (33) Cabe reseñar que las cuotas de TDG y MCK han oscilado significativamente en los años precedentes, siendo en 2007 del [10-20]% y [30-40]%, y en 2008 del [60-70]% y [20-30]%, respectivamente.
 (34) A nivel internacional la situación es diferente, dado que TDG mantiene una cuota de mercado del [40-50]%, tanto en el EEE como en términos mundiales, mientras que la cuota de MCK no alcanza el [0-10]%.
 (35) A nivel nacional, las ventas de SKF y MCK se repiten en los tres ámbitos considerados, destacando SKF (líder a nivel EEE), y Primus International.

(35) Los principales competidores de las partícipes son AVIBANK y HTD/Triumph.

VI.3. Mercado de cerrojos exteriores para aviones

(36) Únicamente MCK desarrolla actividades en este mercado de producto a nivel nacional, no estando TDG activo en el mismo.

CERROJOS EXTERIORES - 2009						
España			EEE		Mundial	
Empresa	Ventas Millones €	Cuota de mercado	Empresa	Cuota de mercado	Empresa	Cuota de mercado
MCK	[...]	[60-70]%	MCK	[60-70]%	MCK	[60-70]%
AVIBANK	[...]	[20-30]%	AVIBANK	[10-20]%	AVIBANK	[20-30]%
Alcoa Fast.	[...]	[10-20]%	Alcoa Fast.	[10-20]%	Alcoa Fast.	[10-20]%
Lisi Aerospace	[...]	[0-10]%	Otros	[0-10]%	Otros	[0-10]%
Total	[...]	100%	Total (Mill.€)	[...]	Total (Mill.€)	[...]

Fuente: Estimaciones de las partes

(37) Los principales competidores son, en cualquier ámbito considerado, Avibank y Alcoa Fastening.

VII. VALORACIÓN

(38) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de TRANSDIGM INC. del control exclusivo de MCKECHNIE AEROSPACE HOLDINGS INC.

(39) En el mercado nacional de rótulas fijas el solapamiento de las partes es muy reducido (MCK {20-30}% y TDG [0-10]%), mientras que el resto de ámbitos territoriales es la cuota de TDG se mantiene también por debajo del 1%, por lo que la operación no parece afectar de forma significativa a la estructura de la oferta de este mercado.

(40) En el mercado de rótulas móviles sí existe un solapamiento de cuotas de mercado significativo a nivel nacional (MCK [20-30]% y TDG [0-10]%), si bien ello no se produce en ámbitos territoriales mayores, donde TDG mantiene una posición importante (cuota del [40-50]%) y la presencia de MCK es menor. En cualquier caso, existen competidores alternativos a nivel internacional y la demanda cuenta con un poder negociador significativo.

(41) En el mercado de cerrojos exteriores la operación de concentración notificada no produce ni adición de cuotas ni solapamiento vertical de actividades en ninguno de los mercados considerados, sea a nivel nacional, europeo o mundial, estando activa únicamente MCK, con una posición preeminente en el mercado, al mantener cuotas del [60-70]%.

(42) A la luz de todas las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados,

por lo que se considera que la operación sería susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

VIII. PROPUESTA

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