

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0521/13 EADS CASA / ALESTIS

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 6 de agosto de 2013, tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por Grupo EADS Construcciones Aeronáuticas S.A. (en adelante, EADS CASA) del control exclusivo del Grupo Alestis Aerospace, S.L. (en adelante ALESTIS) dedicado a la fabricación y comercialización de aeroestructuras.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por EADS CASA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), por superar el umbral establecido en las letras a) y b) de su artículo 8.1. 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.
- (3) La fecha límite para resolver en primera fase es el **6 de septiembre de 2013**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración consiste en la adquisición por EADS CASA del control exclusivo sobre ALESTIS.
- (5) Con anterioridad a la operación, EADS CASA contaba con una participación accionarial del 1,67% del capital social de ALESTIS. El resto del capital se encontraba repartido entre varios accionistas.
- (6) La operación se instrumenta a través de dos contratos de compraventa firmados con ALCOR y CAJASOL con fecha 17 de julio de 2013, mediante los cuales EADS CASA adquiere participaciones sociales representativas del 54,84% del capital social de ALESTIS. Tras la operación y, junto al 1,67% del capital social que EADS CASA actualmente ostenta, su participación en ALESTIS se elevará al 56,51% del capital social, lo que le otorgará el control exclusivo sobre la sociedad.
- (7) De acuerdo con el pacto de socios vigente, de fecha 27 de julio de 2009, y de conformidad con el pacto de socios que se está negociando actualmente entre los restantes socios y que debe ser aprobado antes del cierre¹, EADS CASA adquirirá el pleno control sobre ALESTIS. EADS CASA tendrá la facultad de tomar las decisiones comerciales estratégicas y los restantes socios no tendrán derecho de veto en aquellos asuntos relacionados con la política comercial estratégica de ALESTIS.

¹ El cierre se producirá con la transmisión de participaciones y pago del precio.

- (8) La notificante señala que la operación tiene como objetivo el rescate de ALESTIS que se encuentra en una situación de insolvencia con la finalidad de evitar cualquier riesgo de nuevos retrasos en la entrega de aerestructuras y, en particular, en relación con el proyecto A350 XWB de Airbus, asegurando así la continuidad y la futura viabilidad de ALESTIS.
- (9) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (10) El Acuerdo de Compraventa con ALCOR, firmado el 17 de julio de 2013, incluye cláusulas que pueden considerarse como restricciones accesorias necesarias para llevar a cabo la operación.
- (11) En primer lugar, mediante la cláusula 10.1 del Acuerdo, la vendedora² se obliga frente a la compradora a no competir por sí misma o a través de los miembros de su grupo (ya sea de manera individual o conjuntamente con otro o directa o indirectamente), en los territorios de España y Brasil en el negocio de fabricación, construcción, reparación, mantenimiento y comercialización de aeronaves y de motores y subconjuntos, piezas y partes de estos para aeronaves y para el resto de actividades de la industria aeronáutica y aeroespacial.
- (12) La cláusula de no competencia está limitada a un periodo [< 3 años]³ a partir de la fecha de cierre, por lo que entraría dentro del límite máximo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin 2005/C 56/03, y solo sería de aplicación en Brasil y España, que son los territorios en los que ALESTIS tiene ventas, por lo cual puede considerarse como una restricción accesoria necesaria para llevar a cabo la operación.
- (13) En segundo lugar, en virtud de la cláusula 10.3 del Acuerdo, la vendedora⁴ o cualquiera de los miembros de su grupo (ya sea individual, conjuntamente con otro, directa o indirectamente) se obligan, frente a la compradora, a no ofrecer empleo o pretender captar a cualquier persona que estuviese empleada por parte de la vendedora en labores especializadas o en trabajos de gestión en cualquier momento durante los seis meses inmediatamente anteriores a la fecha de cierre.
- (14) Esta cláusula de no captación estaría limitada a un periodo [< 3 años] a partir de la fecha de cierre, por lo que entraría dentro del límite máximo permitido por la mencionada Comunicación y puede considerarse por tanto como una restricción accesoria necesaria para la operación.

² En el presente caso, ALCOR.

³ Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

⁴ En el presente caso, ALCOR.

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

- (15) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas puesto que el volumen de negocios total de la adquirida a escala comunitaria es inferior a 250 millones de euros. Asimismo, tampoco alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1.3 del Reglamento mencionado anteriormente.
- (16) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1a) y b) de la misma.
- (17) 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 Brasil y España.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 EADS Construcciones Aeronáuticas, S.A. (EADS CASA)

- (18) EADS CASA es una filial de European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V. (EADS). Está presente en las industrias mundiales de aviación, defensa, tecnología aeroespacial y comunicaciones. Con anterioridad a la operación, EADS CASA contaba con una participación accionarial del 1,67% del capital social de ALESTIS. El resto del capital se encontraba repartido entre varios accionistas .
- (19) EADS tiene las cuatro divisiones siguientes: i) AIRBUS (fabrica aviones de pasajeros comerciales de gran tamaño de más de 100 asientos y aviones militares); ii) ASTRIUM (diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y servicios espaciales); iii) CASSIDIAN (dedicada a la seguridad global que ofrece la integración de grandes sistemas y productos y servicios de valor añadido para clientes civiles y militares de todo el mundo) y iv) EUROCOPTER (helicópteros civiles y militares).
- (20) La facturación de EADS en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE EADS (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
56.480	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

V.2 Alestis Aerospace, S.L. (ALESTIS)

- (21) ALESTIS es una sociedad de origen español que está presente en el sector aeronáutico. Es un proveedor de aeroestructuras de primer nivel (*Tier 1*)⁵ para,

⁵ Los proveedores *Tier 1* son aquellos que venden la mayoría de su producción directamente a los fabricantes de aeronaves.

entre otros, AIRBUS, EMBRAER y BOEING. Fue fundada en 2009 como consecuencia de la fusión de dos compañías ya existentes: SK 10 y SACESA.

- (22) Posee diez plantas de fabricación en diversos puntos de España (8) y Brasil (2), en las que fabrica un gran número de aerestructuras para su venta a los fabricantes de aeronaves. El proyecto principal en el que ALESTIS se encuentra trabajando es el desarrollo y fabricación del carenado central y el cono de cola del nuevo A350 XWB, el nuevo avión comercial de pasajeros de la compañía AIRBUS. ALESTIS presentó un procedimiento preconcursal el 27 de abril de 2012 debido a problemas con su *cash flow*, siendo declarada en concurso el 7 de mayo de ese mismo año, situación en la que actualmente se encuentra.
- (23) EADS CASA cuenta en la actualidad con una participación accionarial del 1,67% del capital social de ALESTIS. ALCOR es titular de participaciones sociales representativas del 38,11% del capital social de ALESTIS, CAJASOL del 16,73%, Unicaja Banco, S.A. (UNICAJA) del 15,98%, Sociedad para la promoción y reconversión económica de Andalucía, S.A. (SOPREA) del 21,36%, Banco Europeo de Finanzas, S.A. (BEF) del 6,15%.
- (24) La facturación de ALESTIS en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ALESTIS (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
117,5	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (25) El sector económico afectado es el de la fabricación y comercialización de aerestructuras (código NACE es el C.30.30 *Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria*). En este sector se encuentran operativas tanto EADS como ALESTIS.
- (26) La CNC ha tenido la oportunidad de analizar en el pasado este segmento de actividad⁶. Siguiendo el criterio del análisis de los precedentes, la notificante considera que el mercado de las aerestructuras debe definirse como un único mercado de producto.
- (27) La CNC, basándose en precedentes de la Comisión Europea⁷, ha concluido en el pasado que el mercado de producto sería el de las aerestructuras debido a la sustituibilidad desde el lado de la oferta. Esto es así porque: i) la mayoría de proveedores de aerestructuras ofrecen una amplia variedad de éstas y ii) los costes de cambio de pasar a fabricar diferentes tipos de aerestructuras son reducidos.

⁶ Expediente N-265, TURBO 200/GAMESA/NEWCO

⁷ M.1438 British Aerospace/ GEC Marconi y M. 2061 Airbus

- (28) Las aerestructuras son partes de aeronaves cuyo ensamblaje da lugar al cuerpo de la aeronave. Los tipos de aerestructura se adaptan al modelo de aeronave que más tarde se ensamblará. Las aerestructuras de cada modelo de aeronave son exclusivas de ésta y no son intercambiables.
- (29) Existe un solapamiento horizontal entre EADS y ALESTIS en el mercado de la fabricación de las aerestructuras. Ahora bien, hay que tener en cuenta que EADS fabrica éstas en España para su autoconsumo mientras que ALESTIS lo hace para venta a terceros. Según la notificante, este mercado no se definiría como relevante al excluir las *ventas cautivas* de EADS.
- (30) Por otro lado, EADS está también activa en el mercado de fabricación de aviones, el cual se encuentra verticalmente relacionado (aguas abajo) con el mercado de aerestructuras, el único donde ALESTIS se encuentra activo. Existe una relación vertical entre las aerestructuras fabricadas por ALESTIS y tres tipos de aviones producidos por EADS: (i) aviones de fuselaje ancho; (ii) aviones de fuselaje estrecho; y (iii) aviones militares.
- (31) No obstante, a los efectos de la presente operación, no es preciso definir con exactitud el mercado de producto en la medida en que la operación no presenta problemas de competencia independientemente de la definición considerada, por lo que se analizarán los mercados de: i) Aeroestructuras incluyendo las ventas cautivas de EADS; ii) Aeroestructuras excluyendo las ventas cautivas de EADS; iii) Fabricación de aviones comerciales de fuselaje ancho; iv) Fabricación de aviones comerciales de fuselaje estrecho y v) Fabricación de aviones militares.

VI.2 Mercados geográficos

- (32) La notificante señala que el mercado geográfico de las aerestructuras podría considerarse de ámbito mundial en línea con los precedentes mencionados anteriormente⁸ y dado especialmente que los costes de transporte supondrían un porcentaje cercano al 0-10% del precio de venta.
- (33) Con respecto a la definición de mercado geográfico en los mercados de fabricación de aviones, los precedentes de la CNC y la Comisión Europea antes mencionados realizan una distinción teniendo en cuenta los usos y características de los aviones. Dichos precedentes diferencian entre aviones comerciales y aviones militares.
- (34) Con respecto a los aviones comerciales de gran tamaño, la Comisión Europea consideró que el mercado geográfico relevante para aviones comerciales tenía un alcance mundial⁹.
- (35) Con respecto a los aviones militares, la Comisión ha diferenciado el mercado en función de la demanda de la siguiente forma: (i) para Estados que tienen su propia industria nacional de aviones, el mercado geográfico relevante se ha considerado de ámbito nacional; y (ii) fuera de los mercados con producción nacional de aviones, la competencia tiene lugar a nivel mundial y por tanto se

⁸Expedientes N-265, TURBO 200/GAMESA/NEWCO y M.1438 British Aerospace/ GEC Marconi y M. 2061 Airbus

⁹ Decisión de la Comisión en los asuntos M.877 – Boeing/McDonnell Douglas y M.2061 – Airbus.

trata de un mercado de ámbito mundial¹⁰. Debido a que España no tiene su propia industria nacional de aviones militares y los programas desarrollados por Airbus Military son europeos o de alcance más amplio, la notificante entiende que el mercado geográfico relevante debería ser definido como un mercado de ámbito mundial.

- (36) Sin embargo, y en línea con lo señalado por la notificante, dado que la operación no genera problemas de competencia, la definición de mercado geográfico puede dejarse abierta, analizándose tanto el mercado nacional como el mundial.

VI.3. Conclusión

- (37) A la vista de todo lo anterior, teniendo en cuenta las cuotas de las partes en los mercados definidos, así como las relaciones verticales entre los mercados de aeroestructuras y los de fabricación de aviones, se analizarán a efectos de la presente operación los siguientes mercados: (i) el mercado nacional y mundial de fabricación de aeroestructuras en el que están presentes ambas partes, incluyendo y excluyendo las ventas cautivas de EADS a nivel nacional, (ii) el mercado nacional y mundial de fabricación de aviones comerciales de fuselaje ancho, (iii) el mercado nacional y mundial de fabricación de aviones comerciales de fuselaje estrecho y (iv) el mercado nacional y mundial de fabricación de aviones militares.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (38) El mercado de fabricación de aeroestructuras está altamente fragmentado. Según la notificante¹¹, hay al menos [100 – 200] compañías que suministran aeroestructuras en el mercado "libre" a nivel mundial. De éstas, aproximadamente: i) [0-100] suministran grandes aeroestructuras a los fabricantes de aviones directamente ("Proveedores *Tier 1*"); ii) [100-200] suministran componentes de aeroestructuras a los proveedores *Tier 1* ("Proveedores *Tier 2*"). Además, se estima que existen [0 - 100] fabricantes de aviones que fabrican aeroestructuras para consumo propio y en casos específicos para la venta a terceros (denominados "*primes*"), que también suponen una alternativa competitiva a los proveedores *Tier 1*.
- (39) A continuación, se indican las cuotas de las partes y sus competidores en el mercado de fabricación de aeroestructuras, aviones de fuselaje ancho, aviones de fuselaje estrecho y aviones militares, tanto a nivel mundial como nacional.

¹⁰ Decisiones de la Comisión en los asuntos M.1745 – EADS y M..2061 – Airbus.

¹¹ , Datos del informe de 2013 de "Counterpoint Market Intelligence Limited" que es una empresa de consultoría independiente.

MERCADO DE FABRICACIÓN DE AEROESTRUCTURAS MUNDIAL (incluyendo ventas cautivas)						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
BOEING	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
SPIRIT AEROSYSTEMS	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
TRIUMPH	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
UTC AEROSPACE SYSTEMS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
GKN AEROSPACE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
MITSUBISHI	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
AIRCELLE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]	[...]	[40-50%]
Total	[...]	100%	[...]	[100%]	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO DE FABRICACIÓN DE AEROESTRUCTURAS NACIONAL (incluyendo ventas cautivas)						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[40-50%]	[...]	[40-50%]	[...]	[40-50%]
ALESTIS	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
EADS + ALESTIS	[...]	[60-70%]	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]
AERNNOVA	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
ACITURRI AERONÁUTICA	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
AES	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SOFITEC	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
AERCAL	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CESA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CONSUR	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO DE FABRICACIÓN DE AEROESTRUCTURAS NACIONAL (excluyendo ventas cautivas)						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
AERNNOVA	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
ACITURRI AERONÁUTICA	[...]	[10-20%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
ALESTIS	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]	[...]	[20-30%]
AES	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SOFITEC	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
AERCAL	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CESA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CONSUR	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

CUOTAS DE MERCADO DE EADS EN EL MERCADO MUNDIAL DE FABRICACIÓN DE AVIONES DE FUSELAJE ANCHO						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]	[...]	[40-50%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]	[...]	[40-50%]
BOEING	[...]	[40-50%]	[...]	[40-50%]	[...]	[50-60%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

CUOTAS DE MERCADO DE EADS EN EL MERCADO DE FABRICACIÓN DE AVIONES DE FUSELAJE ANCHO EN ESPAÑA						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[90-100%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[90-100%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
BOEING	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

CUOTAS DE MERCADO DE EADS EN EL MERCADO MUNDIAL DE FABRICACIÓN DE AVIONES DE FUSELAJE ESTRECHO						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]
BOEING	[...]	[40-50%]	[...]	[40-50%]	[...]	[40-50%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

CUOTAS DE MERCADO DE EADS EN ESPAÑA DE FABRICACIÓN DE AVIONES DE FUSELAJE ESTRECHO						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[0-10%]	[...]	[30-40%]	[...]	[0-10%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[30-40%]	[...]	[0-10%]
BOEING	[...]	[0-10%]	[...]	[60-70%]	[...]	[90-100%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

CUOTAS DE MERCADO DE EADS EN EL MERCADO MUNDIAL DE FABRICACIÓN DE AVIONES MILITARES						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS – Transport & Mission	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS – EF2000 (Eurofighter)	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
BOEING	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
UAC	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
LOCKHEED MARTIN	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
BEECHCRAFT	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
AVIC	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EMBRAER	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otras	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

CUOTAS DE MERCADO DE EADS EN EL MERCADO DE FABRICACIÓN DE AVIONES MILITARES EN ESPAÑA						
COMPAÑÍA	2010		2011		2012	
	M€	%	M€	%	M€	%
EADS	[...]	[90-100%]	[...]	[90-100%]	[...]	[90-100%]
ALESTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
EADS + ALESTIS	[...]	[90-100%]	[...]	[90-100%]	[...]	[90-100%]
Otros	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial

- (40) Los principales clientes en el mercado de las aeroestructuras son los fabricantes de aviones; en particular los proveedores *Tier 1* venden la mayoría de su producción a Airbus, Boeing, Bombardier, Embraer, Lockheed Martin, Gulfstream,

Dassault y Cessna. Existen otras empresas de reparación y mantenimiento que también adquieren aeroestructuras, aunque en una proporción mucho menor.

- (41) Los clientes son leales a sus proveedores de aeroestructuras debido a que sus relaciones se encuadran en contratos de larga duración relacionados con programas de desarrollo y fabricación de aeronaves concretas.
- (42) Una vez finalizado el programa concreto de fabricación de una aeronave, los fabricantes de éstas encuentran una gran variedad mundial de fabricantes de aeroestructuras para elegirlos como proveedores de componentes en nuevos proyectos.
- (43) De acuerdo con los datos aportados por la notificante, el mercado de aeroestructuras, como el de la fabricación de aviones, se encuentra en expansión y evoluciona de la misma manera, lógicamente, que éste último. Los compradores de grandes aviones comerciales son las aerolíneas y las compañías de “leasing”. En occidente hay más de 500 aerolíneas que operan con varios aviones. Este mercado depende principalmente de la demanda de transporte aéreo y éste, a su vez, del crecimiento económico, niveles de tarifas y evolución demográfica.
- (44) Según explica la notificante, actualmente se ha producido la emergencia de India y China como importantes mercados aeronáuticos. En un futuro próximo, se colocarán entre los cuatro mercados más importantes para la entrega de aviones. También existe una nueva demanda de aviones de las compañías aéreas de Oriente Medio y de las cada vez más numerosas compañías “Low Cost”.
- (45) Respecto a los aviones militares, según la notificante, su demanda depende de los presupuestos públicos de defensa, progresivamente integrados en un marco supranacional de decisión. El cliente define sus propias condiciones y requisitos de acuerdo con las preferencias nacionales.
- (46) De acuerdo con la decisión de la Comisión Europea en el caso Boeing/Mc Donnell Douglas¹², las principales barreras de entrada, en estos mercados son los grandes costes en I+D y desarrollo inicial, costes de la curva de conocimiento y las economías de escala y de alcance, así como el cumplimiento de normativas de seguridad muy estrictas en EEUU, UE y a nivel nacional. Sin embargo, existen potenciales entrantes en estos mercados provenientes de Rusia, India y el Lejano Oriente.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (47) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de EADS CASA del fabricante de aeroestructuras ALESTIS mediante la adquisición del 54,84% del capital social de ésta última, que sumado al 1,67% que ya posee EADS CASA en la actualidad, le otorgará el control exclusivo sobre la misma con un 56,51% del accionariado.

¹² Decisión de la Comisión en el Asunto IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas y COMP/M.2061 — Airbus.

- (48) Esta operación se enmarca en el sector económico de la fabricación y comercialización de aeroestructuras (código NACE es el C.30.30 Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria). En este sector se encuentran operativas tanto EADS como ALESTIS, si bien en España EADS solo produce aeorestructuras para consumo interno, es decir, para la fabricación de sus propias aeronaves.
- (49) La operación da lugar a solapamientos horizontales únicamente en el mercado de aeroestructuras. A nivel mundial, y teniendo en cuenta las ventas cautivas de EADS, supone una adición mínima [0-10%] de la cuota de mercado hasta alcanzar un [10-20%]. En España, la cuota resultante potencial (incluyendo las ventas internas de EADS y la internalización de lo que ésta venía adquiriendo a ALESTIS) ascendería al [50-60%]. Por el contrario, excluyendo las ventas internas, la operación no genera un solapamiento horizontal ya que, como se ha señalado, todas las aeroestructuras producidas por EADS en España son ventas cautivas, adquiriendo la cuota del [20-30%] de ALESTIS.
- (50) La operación supone asimismo un refuerzo de la integración vertical del grupo EADS, ya que se producen solapamientos verticales entre el mercado de aeroestructuras y los mercados de aviones de fuselaje ancho, fuselaje estrecho y militares en los que está presente únicamente la adquirente.
- (51) Sin embargo, teniendo en cuenta que el mercado geográfico de los aviones comerciales y militares es de alcance mundial y que la adición de cuota en el mercado de las aeroestructuras es limitada con independencia del escenario considerado (con y sin ventas cautivas), la operación no es susceptible de obstaculizar la competencia.
- (52) No hay riesgo de cierre de mercado aguas arriba (con otros proveedores de los que en la actualidad se suministra EADS) ni aguas abajo (suministro por parte de ALESTIS a los competidores de EADS en el mercado de fabricación de aeronaves), dado que se mantienen inalterados los compromisos contractuales de ALESTIS y EADS, respectivamente, en estos mercados.
- (53) Por último, debe señalarse que ALESTIS se encuentra en situación de concurso de acreedores desde mayo de 2012.
- (54) A la luz de 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 es **susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.**

IX. 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.