



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05097

INVESTINDUSTRIAL / INAER

Con fecha 8 de noviembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de INVESTINDUSTRIAL HOLDINGS LIMITED (en adelante INVESTINDUSTRIAL) del control exclusivo sobre INAER INVERSIONES AÉREAS S.L. (en adelante INAER).

Dicha notificación ha sido realizada por INVESTINDUSTRIAL, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de la notificante con fecha 1 de diciembre de 2005 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada parcialmente con fecha 14 de diciembre de 2005, y con la misma fecha se solicitó una ampliación de plazo para proporcionar el resto de la información requerida, que fue concedida por este Servicio. La información requerida restante fue cumplimentada con fecha 21 de diciembre de 2005. Con fecha 22 de diciembre se hizo un requerimiento adicional de información que fue respondido el mismo día.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita 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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es de **29 de diciembre de 2005** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.



I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre INAER INVERSIONES AÉREAS S.L. (INAER) por parte de INVESTINDUSTRIAL HOLDINGS LIMITED (INVESTINDUSTRIAL), mediante la adquisición indirecta del [>50]¹% de su capital social.

La operación de concentración se instrumenta mediante un contrato de compraventa, firmado con fecha 22 de diciembre de 2005, de parte de las participaciones en INAER, a través de una sociedad instrumental, HELICAPITAL INVERSIONES AÉREAS, S.L. (HELICAPITAL). El mismo día HELICAPITAL ha hecho una ampliación de capital a la que TRANSPORTES FERROVIARIOS ESPECIALES, S.A. (TRANSFESA) y HELIBÉTICA, S.L. (HELIBÉTICA) han aportado sus participaciones en INAER.

Como consecuencia de la operación, HELICAPITAL controlaría el 100% de INAER, y estaría participada por INVESTINDUSTRIAL ([>50]%), HELIBÉTICA ([...])% y TRANSFESA ([...])%.

La operación esta sujeta a la correspondiente autorización por parte de las autoridades de la competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

La notificante ha comunicado la existencia de un **pacto de no competencia entre los vendedores² e INAER**, por el que durante [no superior a 3 años] los vendedores se comprometen a no competir con INAER [...] en ciertos países³, extendiendo la no competencia a las actividades en España [...]. Asimismo, los Vendedores se comprometen por igual periodo [...].

Por otra parte, el Contrato de Compraventa recoge en la cláusula 12 (Otros compromisos complementarios) que si INAER decidiese en [no superior a tres años] siguientes a la ejecución de la operación competir con CHC, uno de los vendedores, en ciertas regiones o países distintos de España, donde opera CHC, [...], lo que, en definitiva, restringe la competencia entre **INAER y CHC**.

Adicionalmente, los socios de **HELICAPITAL INVERSIONES AÉREAS S.L.**⁴, es decir el nuevo socio de control y los antiguos socios de INAER que permanecerán en su capital tras la ejecución de la operación, han suscrito un pacto de no competencia [...]. En virtud de dicho pacto, los accionistas minoritarios, no de control, limitan sus posibilidades de competir con INAER.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), este Servicio estima que la duración y

¹ Se insertan en corchetes las partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

² ANTONIO GERMÁN SUÁREZ, HELICANARIAS S.A., LUIS SÁNCHEZ LÓPEZ, HELIBÉTICA S.L., LUIS JARA INFANTES, CHC AIRWAYS B.V., TRANSPORTES FERROVIARIOS ESPECIALES S.A. (TRANSFESA) y KEBIRA INVERSIONES S.L.

³ Estos países son España, [...].

⁴ INVESTINDUSTRIAL, TRANSFESA y HELIBÉTICA.



contenido de los pactos de no competencia y no captación entre los vendedores e INAER no van más allá de lo que razonablemente requiere la operación notificada considerándose, por tanto, como parte de la misma.

Sin embargo, teniendo en cuenta, la naturaleza de las Partes, los precedentes y la Comunicación de la Comisión citados, este Servicio estima, que las obligaciones de INAER respecto de CHC van dirigidas a proteger los intereses del vendedor y no a preservar el valor de lo comprado, entrañando inhibiciones a la competencia que van más allá de lo que razonablemente exige la operación notificada, por lo que no se consideran como parte de la misma estando, en su caso, sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas

Por último, a la luz de la Comunicación y precedentes citados, este Servicio entiende que la duración y contenido del acuerdo por el que los socios de HELICAPITAL se comprometen a no competir con INAER, más propio de una empresa en participación que de una controlada en exclusiva por uno de sus socios, va más allá de lo que de forma razonable requiere la operación notificada por lo que no se considera como parte de la misma estando, en su caso, sujeto la normativa de acuerdos entre empresas.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 INVESTINDUSTRIAL HOLDINGS LIMITED (“INVESTINDUSTRIAL”)

INVESTINDUSTRIAL es una sociedad con sede en [...], controlada exclusivamente por la familia [...], que la utiliza para administrar todas sus participaciones de control en empresas y fondos.

INVESTINDUSTRIAL es la matriz del grupo INVESTINDUSTRIAL y controla directa o indirectamente las siguientes sociedades gestoras de fondos de inversión: [...]

Según la notificante, hasta la fecha todas las inversiones del grupo INVESTINDUSTRIAL se han hecho a través del fondo de inversión INVESTINDUSTRIAL LP. Las sociedades participadas indirectamente por el grupo vienen recogidas en la siguiente tabla:

SOCIEDADES PARTICIPADAS POR INVESTINDUSTRIAL	
Empresas del grupo	Participación
Wiretel International S.A	10,05%
Calidad Residencial 2000 S.A.	100%
Robotic Technology Systems Plc	25%



SOCIEDADES PARTICIPADAS POR INVESTINDUSTRIAL	
Empresas del grupo	Participación
Logic Control S.A.	44,72%
Permasteelisa SpA	9,97%
Rufino SpA	8,10%
Eurelsat S.A.	0,11%
Ing. Castaldi Illuminazioni Srl	35%
Italmatch Chemicals SpA	90%
Sirti SpA	100%
Gardaland SpA	21,84%
Recoletos Grupo de Comunicación S.A	5%
Contenur SL	64,90%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación y Cuentas Anuales del Ejercicio 2004 de INVESTINDUSTRIAL LP

Según la notificante ninguna de estas empresas está presente en actividades relacionadas horizontalmente o verticalmente con las que lleva a cabo el grupo INAER.

El volumen de ventas de INVESTINDUSTRIAL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, según la notificante, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE INVESTINDUSTRIAL (en millones de euros)			
	2002	2003	2004*
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[>60]

* Incluye el volumen de negocio de Contenur S.L., adquirida por INVESTINDUSTRIAL en 2005.

Fuente: Elaboración propia a partir notificación

IV.2 INAER INVERSIONES AÉREAS S.L. "INAER")

INAER es una operadora civil de helicópteros que actúa fundamentalmente en España y que presta servicios de helicóptero (principalmente de emergencia y "onshore"), así como servicios de mantenimiento, reparación y revisión de aparatos. Estas actividades se realizan a través de las distintas filiales del grupo, que se recogen en el siguiente cuadro:

SOCIEDADES PARTICIPADAS POR INAER INVERSIONES AÉREAS S.L.		
Empresas del grupo	Participación	
	Directa	Indirecta
Helicópteros del Sureste S.A.	99,98%	0,02%
Helicsa Helicópteros S.A.	99,99%	-
Transportes Aéreos del Sur S.A.	99,99%	0,01%

SOCIEDADES PARTICIPADAS POR INAER INVERSIONES AÉREAS S.L.		
Empresas del grupo	Participación	
	Directa	Indirecta
Helisureste, Centro de mantenimiento aeronáutico, S.A.	80,85%	19,15%
Heli-Air Canarias S.L.	96,00%	-
Heliasset S.L.	99,95%	-
Suministros Combustibles Aeronáuticos S.L.	-	100%
Helieuropa S.L.	-	91,11%
Hispacopter S.L.	-	99,40%
Trabajos Aéreos Vascongados S.A.	-	100%
Helisul, Sociedades de Meios Aéreos, Limitada (Portugal)	-	75%
Elidolomiti S.R.L.	-	80%
Heliduero S.L.	-	40%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación y Cuentas Anuales Consolidadas del Ejercicio 2004 de INAER INVERSIONES AÉREAS S.L..

Las principales bases operativas (aeropuerto + centro de mantenimiento) de INAER se encuentran en Muchamiel (Alicante) y Albacete. También cuenta con 81 helipuertos repartidos por toda España.

En la actualidad INAER está bajo el control conjunto de CHC Helicopter Corp. (a través de su filial Schreiner) y Transfesa, de acuerdo con lo establecido en el expediente nacional de concentración N-04001 CHC HELICOPTER / SCHREINER AVIATION.

A continuación se detallan los accionistas actuales de INAER y sus porcentajes de participación y la previsible configuración del accionariado como consecuencia de la entrada de INVESTINDUSTRIAL en el capital social:

ACCIONARIADO DE INAER		
Accionista	Participación actual	Participación prevista (indirecta)
CHC Helicopter Corp.	37,80%	-
TRANSFESA	23,21%	[...]%
KEBIRA	7,28%	-
HELIBÉTICA	18,58%	[...]%
HELICANARIAS	11,16%	-
Otros	1,97%	-
INVESTINDUSTRIAL	-	[>50]%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación

El volumen de ventas de los tres últimos ejercicios de INAER conforme al Art. 3 del R.D. 1443/2001, es según la notificante el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE INAER (en millones de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	98
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[>60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico en el que se enmarca la operación de concentración analizada es el de servicios de helicóptero.

Según la notificante, el grupo adquirente no se encuentra presente en ningún mercado relacionado de forma horizontal ni vertical con aquéllos en los que se encuentra activo el grupo adquirido, INAER.

De acuerdo con lo establecido en el expediente de concentración N-04001 CHC HELICOPTER / SCHREINER AVIATION, en el negocio de helicópteros se pueden distinguir los siguientes mercados de producto relevantes:

- Prestación de servicios de transporte en helicóptero distinguiendo, a su vez, tres segmentos relevantes:
 - o Servicios a plataformas marinas: Consisten en el transporte de personal y carga desde tierra a plataformas de prospección de petróleo o gas natural establecidas en el mar. Este tipo de servicios requieren, por lo general, el empleo de helicópteros de gran capacidad y autonomía de vuelo, dotados de doble motor y aptos para volar en condiciones meteorológicas adversas.
 - o Servicios para emergencias: Consisten en la utilización de helicópteros para operaciones de búsqueda y salvamento, así como para servicios de ambulancia aérea. Este tipo de actividad exige el empleo de helicópteros rápidos y ligeros, de capacidad más reducida y generalmente de doble motor.
 - o Servicios “onshore” (o de interior): Consisten en la utilización de helicópteros para una variedad de actividades, distintas de las emergencias y del transporte a plataformas marinas, entre las que pueden citarse el transporte ordinario de personas y carga, la vigilancia aérea, las labores de prevención y extinción de incendios, la inspección y verificación aérea de infraestructuras, la realización de fotografías aéreas, entre otras. Normalmente estas actividades pueden realizarse con helicópteros ligeros de un solo motor.



- Servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros⁵: Por razones de seguridad aérea, los helicópteros civiles están sometidos a revisiones periódicas y, en su caso, a la reparación o sustitución obligatoria de algunos de sus componentes principales. La adquirente presta estos servicios tanto a los helicópteros de su propia flota como a los de terceros.

En el expediente N-04001 no se cerró la definición del mercado de servicios de transporte en helicóptero, quedando abierta la posibilidad de que cada uno de los segmentos constituyese un mercado relevante por sí mismo.

Por una parte, la prestación de servicios de transporte en helicóptero a plataformas marinas es una actividad de importancia muy limitada en España, habida cuenta de la práctica inexistencia de plataformas de prospección de petróleo y gas natural en aguas jurisdiccionales españolas. De hecho, según la notificante, la prestación de este tipo de servicios representó para INAER, la única operadora que los presta en España, menos del [...] % de su facturación en 2004, es decir, menos de [...].

En lo que respecta a los servicios de transporte en helicóptero para emergencias y “onshore”, el principal argumento para distinguir ambos segmentos es que cada uno de estos tipos de servicio exige la utilización de helicópteros diferentes. En el caso de los servicios de transporte en helicóptero para emergencias los helicópteros que se requieren son ante todo rápidos y ligeros, con doble motor, mientras que, por ejemplo, estos aparatos no servirían para las labores de prevención y extinción de incendios (incluidos en los servicios “onshore”), que exigen aparatos con carga de agua y, por tanto, más pesados.

Otro rasgo distintivo de ambos servicios es que la práctica totalidad de clientes de servicios de emergencia son Administraciones Públicas que adjudican sus contratos mediante las correspondientes licitaciones, mientras que en los servicios “onshore” existen tanto clientes privados como públicos (para actividades de protección civil, vigilancia fronteriza y costera, control de tráfico, etc.).

A la vista de lo expuesto y en atención a la naturaleza y actividades de las partes, la definición de los mercados relevantes puede dejarse abierta dado que la valoración de la operación no varía en función de una u otra delimitación de los mercados relevantes. En consecuencia, en el presente caso se examinarán los mercados de servicios de transporte en helicóptero (valorando especialmente la incidencia sobre los segmentos de servicios de transporte para emergencias y servicios “onshore”) y de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros.

V.2 Mercado geográfico

En lo que respecta a la delimitación geográfica de los mercados relevantes, la notificante ha dejado abierta la definición de los mismos, aunque estima que el análisis se tiene que centrar en el ámbito nacional.

Por otra parte, tanto en los antecedentes nacionales como en los comunitarios se ha dejado abierta la dimensión geográfica de los mercados relevantes. En el caso de los servicios de

⁵ Tanto en el expediente N-04001 CHC HELICOPTER / SCHREINER AVIATION, como en otros precedentes nacionales (N-265 Turbo 2000/Gameasa/Newco) y comunitarios (M.1745 EADS) se ha considerado que existe un mercado separado de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, distinto de los servicios de mantenimiento, reparación y revisión de otras aeronaves, dadas las particulares características técnicas de los helicópteros.

mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros se ha considerado que podría ser igual al Espacio Económico Europeo, nacional o inferior, por la necesidad de ofrecer servicios adaptados a las necesidades particulares y específicas de cada cliente y por la limitada autonomía de vuelo de los helicópteros (5 horas máximo).

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Evolución y características

Los mercados de servicios de helicóptero muestran niveles de concentración elevados, siendo INAER el líder destacado.

En los últimos años se ha observado un fuerte crecimiento de la demanda en todos los mercados relevantes (superiores al 65% anual en el 2004). De este crecimiento se ha beneficiado especialmente INAER, cuyas cuotas han crecido en todos los casos.

La notificante atribuye parte de este crecimiento de los mercados relevantes a un incremento significativo en la demanda, sobre todo de las licitaciones. Otro factor explicativo es que su competidor FAASA ha publicado por primera vez en 2004 cuentas anuales consolidadas, lo que le ha permitido mejorar sus estimaciones del tamaño del mercado.

VI.2 Estructura de la oferta

La oferta de los servicios de transporte en helicóptero en España se halla relativamente concentrada y se compone, por una parte, de empresas como INAER que cubren simultáneamente varias regiones españolas a través de múltiples filiales y bases y, por otra, de operadoras locales que centran sus servicios en una región específica.

La profusión de operadores y bases se debe a la limitada autonomía de vuelo de los helicópteros y al propio carácter urgente de los servicios prestados, lo que obliga a contar con helipuertos relativamente próximos a los puntos concretos donde se presta el servicio.

Según estimaciones internas de la notificante los volúmenes de ventas de las partes y sus competidores en los distintos mercados de producto afectados por la operación para el año 2004 son:

MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN HELICÓPTERO EN 2004		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
INAER	[...]	[60-70]%
FAASA	[...]	[10-20]%
TAF HELICOPTERS	[...]	[10-20]%
COYOTAIR	[...]	[0-10]%
AERONOR	[...]	[0-10]%
HELIMAR	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN HELICÓPTERO PARA EMERGENCIAS EN 2004		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
INAER	[...]	[70-80]%
FAASA	[...]	[0-10]%
TAF HELICOPTERS	[...]	[10-20]%
COYOTAIR	[...]	[0-10]%
AERONOR	[...]	[0-10]%
HELIMAR	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN HELICÓPTERO "ONSHORE" EN EL AÑO 2004		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
INAER	[...]	[60-70]%
FAASA	[...]	[10-20]%
TAF HELICOPTERS	[...]	[0-10]%
COYOTAIR	[...]	[0-10]%
AERONOR	[...]	[0-10]%
HELIMAR	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

De los anteriores cuadros se desprende que INAER es la empresa líder en el sector de servicios de transporte en helicóptero, con cuotas de mercado por encima del 60% en todos los segmentos, mientras que sus competidores no superan en ningún caso el 20% de cuota.

En lo que respecta al mercado de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, según estimaciones de la notificante, la oferta está concentrada en las compañías fabricantes de helicópteros -Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA), Industrias de Turbopropulsores (ITP), INDRA y AMPER- que, en conjunto, ostentan alrededor del 80% del mercado⁶. El volumen de ventas de INAER en éste último mercado fue de [...] y se estima que su cuota de mercado es de [0-10]%⁷.

VI.3 Estructura de la demanda

Los principales clientes de servicios de transporte en helicóptero son entidades y organismos públicos, estatales o autonómicos, sobre todo en el segmento de emergencias. En efecto, estos servicios se suelen utilizar para atender tareas de servicio público (protección civil, vigilancia costera y fronteriza, policía, control de tráfico, prevención de incendios, sanidad, etc.).

⁶ La notificante desconoce cómo se reparte esa cuota conjunta estimada del 80% entre los cuatro operadores señalados.

⁷ Hay que destacar que las ventas de INAER fueron de [...] en 2003, por lo que su crecimiento en 2004 fue superior al [...]%, lo que le ha permitido incrementar ligeramente la cuota de mercado.

Así, los principales clientes de INAER en España son entidades públicas⁸.

En todo caso, los clientes privados de estos servicios también suelen disponer de un elevado poder negociador frente a los operadores de helicópteros, como lo confirma el hecho de que recurren con frecuencia a la técnica del concurso para contratar estos servicios.

Respecto al mercado de servicios de mantenimiento, reparación y revisión, la demanda esta muy concentrada, ya que los únicos clientes son las compañías propietarias de helicópteros civiles.

VI.4 Fijación de precios y otras condiciones comerciales

En el mercado de servicios de transporte en helicóptero predominan los clientes de naturaleza pública, lo que implica que los precios vienen fuertemente condicionados por las licitaciones convocadas por las distintas Administraciones y no suele existir negociación directa entre las Administraciones Públicas y los oferentes. En estos concursos el precio no es la única variable relevante de competencia, dado que también tienen bastante importancia la experiencia previa o el parque de helicópteros disponible.

En cuanto al mercado de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, según la notificante, INAER tiene muy poco poder negociador a la hora de fijar los precios y muchas veces suele negociar a la baja⁹. Esto se debe a que dichos servicios suelen ser prestados directamente por los fabricantes de los aparatos (o los centros oficiales de mantenimiento) y las operadoras como INAER sólo suelen prestar las labores de menor valor añadido. Además, estas operadoras dependen sustancialmente de los repuestos y componentes producidos por los fabricantes de helicópteros, que también controlan la información técnica necesaria.

Por otra parte, los clientes de este mercado son precisamente otras compañías propietarias y operadoras de helicópteros, que suelen disponer de su propio servicio técnico interno y, por tanto, sólo excepcionalmente recurren a proveedores externos.

VI.5 Competencia potencial - barreras a la entrada

La principal barrera a la entrada en la prestación de servicios civiles de helicóptero es de índole regulatoria, dado que para su prestación se requiere la obtención de los títulos habilitantes preceptivos:

- Para la explotación de actividades aéreas comerciales en la modalidad de trabajos aéreos (fotografía, publicidad, tratamientos aéreos, extinción de incendios, carga externa y otros) y para la obtención de los permisos de vuelo preceptivos se necesita una autorización administrativa previa que concede la Dirección General de Aviación Civil del Ministerio de Fomento (DGAC). La autorización para la explotación de trabajos aéreos se concede inicialmente por un año, siendo renovable a petición de la empresa en tanto que ésta mantenga el cumplimiento de las condiciones exigibles.

⁸ En el ámbito estatal, entre otros, destacan la Sociedad Estatal de Salvamento y Seguridad Marítima o la Secretaría General de Pesca Marítima. En el ámbito autonómico, destacan la Xunta de Galicia, el Gobierno Canario, la Generalitat Valenciana y la Junta de Castilla-La Mancha.

⁹ Según la notificante, la tarifa estándar es de [...] por hora de operario.



- Para el transporte de pasajeros, carga y/o correo se requiere disponer de:
 - o Certificado de operador aéreo¹⁰, que es emitido por la DGAC y que acredita que el operador posee la capacidad profesional y organización necesarias para garantizar la operación de aeronaves en condiciones seguras para las actividades aeronáuticas especificadas en el mismo.
 - o Licencia de explotación¹¹, que es emitida por la DGAC y sólo es válida para las actividades en las que se cuenta con un certificado de operador aéreo. Cabe distinguir entre las que permiten operar aeronaves de mayor capacidad (licencias de tipo A) y las que permiten operar exclusivamente aeronaves de capacidad inferior a 20 asientos y/o menos de 10 Tm. de peso máximo al despegue (licencias de tipo B), siendo esta última la que se requiere para prestar servicios de transporte en helicóptero.

Las licencias de explotación de tipo B que se concedan por primera vez tendrán validez de un año desde la fecha de su expedición, siendo renovables a su término por períodos de hasta 5 años.

- Para las operaciones de mantenimiento, reparación y revisión de requiere una autorización administrativa de la DGAC de los programas y procedimientos de mantenimiento. Adicionalmente los centros de mantenimiento están sujetos a la inspección de la DGAC.
- Para el establecimiento de helipuertos privados se requiere una autorización administrativa.

Aparte de los requisitos de índole regulatoria, no existen otras barreras significativas a la entrada de nuevos operadores a los mercados afectados por la presente operación.

Así, la inversión en activos (aeronaves) para la prestación de estos servicios no es de consideración. Existe una amplia diversidad de fórmulas y estructuras financieras para acceder a los mismos y que permiten una gran flexibilidad en su financiación: arrendamiento operativo, alquiler de helicópteros con tripulación, sin tripulación, etc.

En particular, por lo que se refiere a los servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, la inversión no es relevante porque, como ya se ha mencionado, son los fabricantes de helicópteros los que realizan las labores de mayor valor añadido y de los que dependen las compañías operadoras de helicópteros para el suministro de repuestos y componentes.

¹⁰ Su obtención en España está regulada por el Real Decreto 220/2001, de 2 de marzo, por el que se determinan los requisitos exigibles para la realización de las operaciones de transporte aéreo comercial por aviones civiles.

¹¹ Su obtención en España está regulada por el Reglamento Comunitario 2407/92 de 23 de Julio sobre concesión de licencias a las compañías aéreas, y por la Orden del Ministerio de Fomento de 12 de Marzo de 1998, por la que se establecen las normas para la concesión y el mantenimiento de licencias.



VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre INAER INVERSIONES AÉREAS S.L. (INAER) por parte de INVESTINDUSTRIAL HOLDINGS LIMITED (INVESTINDUSTRIAL) mediante la compra indirecta de participaciones representativas de un [>50]% de su capital social.

La operación supone, en esencia, la sustitución del control conjunto de CHC Helicopters y Transfesa sobre el grupo INAER, líder de los mercados considerados en España, por INVESTINDUSTRIAL, una sociedad gestora de fondos sin presencia en tales mercados relevantes ni en otros verticalmente relacionados. Por lo tanto, como consecuencia de la operación no se produce adición de cuotas alguna.

El negocio adquirido cuenta con una presencia muy destacada en el mercado de prestación de servicios de transporte en helicóptero, que ha registrado tasas de crecimiento significativas en los últimos años: su cuota en dicho mercado supera el [>60]%, siendo del 100% en el segmento de servicios de transporte en helicóptero a plataformas marinas, superior al 70% en el de servicios de transporte para emergencias, y cercana al [>60]% en el de otros servicios de transporte “onshore” destinados, por ejemplo, a labores de vigilancia aérea o de extinción de incendios.

No obstante, las barreras identificadas no parecen suficientes para cerrar el acceso a competidores potenciales a los mercados considerados. Por otra parte, la demanda se concentra en los concursos de las Administraciones Públicas, lo que limita el posible poder de mercado de INAER.

En cuanto a la prestación de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, según el notificante, el 80% del mercado está en manos de cuatro compañías fabricantes de helicópteros e INAER ostenta una cuota del [0-10]%.

En suma, como consecuencia de la operación notificada no se producen cambios significativos en la estructura de ninguno de los mercados considerados. De esta forma, no cabe considerar la desaparición de competidor significativo alguno y, en consecuencia, tampoco la eliminación de una presión competitiva que afecte al funcionamiento del mercado ni propicie un incremento del riesgo de coordinación entre los restantes operadores.

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

VIII. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.

En todo caso, dicha propuesta se entienden sin perjuicio de la aplicación de la normativa sectorial correspondiente.