



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03061

CAE / IBERIA

Con fecha 3 de noviembre de 2003, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica relativa a la adquisición por CAE SERVICIOS GLOBALES DE INSTRUCCIÓN DE VUELO (ESPAÑA), S.L. (CAES) de determinados activos de IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (IBERIA) en el ámbito de la instrucción de vuelo por simulador. La operación se instrumentaría mediante la creación de una empresa participada por CAES e IBERIA controlada por la primera.

Dicha notificación ha sido realizada por CAES 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"*.

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la competencia antes del **3 de diciembre de 2003**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La empresa notificante describe la operación notificada como una concentración consistente en la adquisición por CAE SERVICIOS GLOBALES DE INSTRUCCIÓN DE VUELO (ESPAÑA), S.L. (CAES) de determinados activos de IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (IBERIA) en el ámbito de la instrucción de vuelo por simulador, a través de una empresa de nueva creación controlada en última instancia por CAES, titular del 80% de su capital social, y en la que participaría IBERÍA al 20%.

La operación se concreta en un "Contrato de Joint Venture" suscrito por CAE e IBERIA el 17 de octubre de 2003, u operación principal, así como por una serie de acuerdos vinculados



denominados “Otros Contratos de Joint Venture”¹, cuya ejecución conjunta tendrá lugar en el plazo de quince días tras la fecha de cierre del contrato.

La conclusión de la totalidad de las transacciones contempladas en dichos contratos se encuentra suspendida hasta la obtención de las correspondientes autorizaciones administrativas exigidas por ley, incluyendo las de las autoridades de competencia².

El **Contrato principal**, se refiere al acuerdo suscrito el 17 de octubre de 2003 por el que CAES e IBERIA constituirán al amparo de la Ley 2/1995, sobre Sociedades de Responsabilidad Limitada, una empresa en participación dedicada a la instrucción de vuelo (la Sociedad), combinando para ello la experiencia adquirida y ciertos activos de instrucción incluidos en sus respectivas organizaciones.

Específicamente, está previsto que la empresa en participación lleve a cabo, única y exclusivamente, el negocio de adquirir (mediante compra, arrendamiento u otro medio), instalar, operar, comercializar y vender oportunamente y mantener equipos de instrucción en el “centro o centros de instrucción de vuelo en España” y dirigir y ofrecer formación a pilotos europeos y demás pilotos civiles/comerciales [...].*

A los efectos anteriores, tales centros de instrucción serían el de La Muñozza (Barajas) de IBERIA, el de Alcalá de Henares de CAES, [...].

De acuerdo con los términos del Contrato, en una primera instancia CAES sería titular del 100% del capital social de la Sociedad, no obstante, está estipulado que, tras su prevista ampliación, el reparto accionarial final sea del 80% para CAES y 20% para IBERIA.

A este respecto, si bien se ha establecido en su Cláusula 4.1.14 (a) una mayoría especial o “Supermayoría” del 90% de los votos a la hora de decidir sobre ciertas materias especiales³, el control en todo caso pasará a ejercerse por CAES.

[...]

De acuerdo con la doctrina nacional y comunitaria⁴, la adopción de decisiones que afecten a la esencia misma de la empresa en participación, [...] se considera normal que esté sujeta a veto a fin proteger los derechos de los accionistas minoritarios. El veto sobre tal tipo de acciones no supone control. [...].

[...]

De esta forma, está previsto en el Contrato que la nueva compañía a constituir sea económicamente autosuficiente, con derecho a solicitar fondos de acuerdo con su presupuesto y sin derecho a reclamar de las partícipes más allá de sus respectivas aportaciones, dinerarias y en especie. De ahí que, partiendo de la base de las distintas contribuciones o aportaciones dinerarias que suponen la suscripción de las participaciones del capital social acordadas (80%, CAE- 20% IBERIA), tras su ampliación, [...]

[...]

[...]

¹ Cláusula 10.2 del Contrato.

² Cláusula 10.4.3 del Contrato.

* Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

³ Desarrollada en el Anexo 4.1.14 al Contrato.

⁴ Comunicación de la Comisión sobre el concepto de concentración (98/C 66/02).



Como se ha indicado, el Contrato contempla la obligación por parte de sus partícipes, en el plazo de quince días desde su fecha de cierre, de ejecutar una serie de acuerdos u **Otros Contratos** previstos en su Cláusula 10.2, incluyendo anexos y apéndices relacionados de los mismos.

Se trata de los siguientes acuerdos:

[...]

- La contratación y mantenimiento por parte de la Sociedad de un seguro que cubra su responsabilidad civil frente a terceros en términos aceptables para CAE e IBERIA.

II. RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA

II.1. Obligación por parte de IBERIA de adquirir en exclusiva los servicios de instrucción “dry” (horas de vuelo en simulador) de JV-CAES.

Como se ha indicado, la Cláusula 10.2 del “Contrato de Joint Venture” suscrito el 17 de octubre de 2003, prevé la ejecución por parte de las empresas partícipes de un “Contrato de Servicios de Instrucción entre la Sociedad e IBERIA” (CSI), cuyos términos constan en el Anexo 10.2(a) del Contrato.

Sobre la base de dicho CSI, IBERIA se obliga por [plazo superior a tres años], a entrenar a sus pilotos en exclusiva⁵ en los simuladores de la entidad resultante de la operación de referencia (controlada en última instancia por CAES, -la Sociedad-). [...]

[...]

II.2 Pacto de no competencia

De acuerdo con la Cláusula 11.2 (a) del Contrato, las empresas partícipes han acordado no competir, directa o indirectamente, [...][por plazo superior a tres años]

[...]

II.3 Pactos de no captación y confidencialidad

De conformidad con la Cláusula 11.3 del Contrato, salvo lo previsto expresamente en la Cláusula 5.2 del mismo, en cuanto a personal a adscribir a la nueva compañía (la Sociedad) por parte de las empresas partícipes en la operación, éstas acuerdan [...], ni directa ni indirectamente contratarán, ofrecerán trabajo o captarán a ningún directivo, empleado, cliente o proveedor de la Sociedad para que suspenda o modifique su relación con la misma [por plazo superior a tres años].

Asimismo, en la Cláusula 11.1 se establece una prohibición general de revelación de información confidencial que abarcaría a los participantes en la operación que están obligados a extender a sus empleados, directivos, administradores, agentes, etc., sin perjuicio de que dicha revelación sea en respuesta a una orden válida de un Órgano Gubernamental o si así lo exigiera la Ley.

II.4. Conclusión

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,

⁵ Letra d) del Anexo A al CSI.



directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización. Con respecto al CSI, cabe señalar que la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones accesorias en operaciones de concentración (90/C 203/05) indica que los compromisos de suministro de carácter exclusivo, en general, no están justificados salvo por circunstancias excepcionales debidas, por ejemplo, a una falta de mercado o las características específicas de los productos⁶. En cualquier caso, se indica, la duración de los acuerdos de compra y suministro deberán limitarse al periodo necesario para permitir el paso de una relación de dependencia a una posición autónoma en el mercado. Duración que deberá justificarse objetivamente.

Asimismo, dicha Comunicación indica expresamente que la exclusividad no es objetivamente necesaria para permitir la realización de una operación de concentración que consista en la transferencia de una empresa, o de parte de ella, circunstancia en la que nos encontramos. En todo caso, continúa, sería conveniente que, para la aplicación del principio de proporcionalidad, las empresas de que se trate estudiaran la posibilidad de alcanzar los fines perseguidos por medio de alternativas menos restrictivas que la exclusividad, como, por ejemplo, acuerdos para el suministro de cantidades fijas.

Por tanto, en opinión de este Servicio, el acuerdo de adquisición en exclusiva de horas de vuelo en simulador a la compañía resultante de la operación controlada por CAES va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

Por lo que respecta a los pactos de no competencia, [...] lo cual se considera por este Servicio que va más allá de lo estrictamente necesario para llevar a cabo la operación. Análisis que se extiende a las cláusulas de no captación y confidencialidad, [...].

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido del “Contrato de Servicios de Instrucción entre la JV e IBERIA” (CSI), cuyos términos constan en el Anexo 10.2 (a) del “Contrato de Joint Venture” (CJV) suscrito por las partes el 17 de octubre de 2003, así como el pacto de no competencia tipificado en la Cláusula 11.2 (a) del mismo y los acuerdos de confidencialidad y no captación establecidos, respectivamente, en sus Cláusulas 11.1 y 11.3, van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, estando, en su caso, sujetos a las disposiciones relativas a acuerdos entre empresas.

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

De acuerdo con el notificante, la operación CAES/IBERIA no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, por lo que la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación de concentración consistente en la adquisición por CAES de determinados activos de IBERIA en el ámbito de la instrucción de vuelo por simulador cumple los

⁶ Punto 3 de su apartado C) “Acuerdos de compra y suministro”.



requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 CAE SERVICIOS GLOBALES DE INSTRUCCIÓN DE VUELO (ESPAÑA), S.L.U. (CAES)

El grupo adquirente, encabezado por la canadiense CAE INC, que cotiza en la Bolsa de Toronto, es uno de los principales suministradores a nivel mundial de soluciones integradas de entrenamiento y simuladores avanzados, así como de tecnologías de control. Se considera líder mundial en la fabricación y venta de simuladores para aviación civil, así como el segundo proveedor independiente de servicios de instrucción de vuelo.

Se trata de un grupo verticalmente integrado con tres áreas principales de negocio: “Simulación y entrenamiento civil”, “Simulación y entrenamiento militar” y “Técnicas de control marítimo (civil y militar)”⁷.

La adquirente de los activos y pasivos de IBERIA relativos a servicios de instrucción por simulador a pilotos civiles es CAES, empresa de la que CAE INC es su único socio propietario. CAES, es una compañía española presente en la gestión y mantenimiento de su propio Centro de Instrucción de Vuelo situado en Alcalá de Henares (Madrid) de reciente implantación y en el que se encuentran ubicados cuatro simuladores de vuelo completos.

De los once centros civiles de instrucción de CAE, cuatro se encuentran situados en Europa: Países Bajos (Ámsterdam y Mastrich), Bélgica (Bruselas) y España (Alcalá de Henares). Asimismo, de conformidad con el acuerdo de prestación de servicios de formación suscrito entre CAE y ALITALIA, CAE presta dichos servicios tanto a ALITALIA, como a terceros, en el “Alitalia Training Centre” en Roma⁸, donde tiene ubicado un simulador. También en Europa, CAE cuenta con una academia básica de vuelo en Évora (Portugal).

CAE INC cierra el ejercicio fiscal en marzo, de ahí que, siguiendo los criterios establecidos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, conste en el cuadro siguiente la facturación de dicho grupo en los ejercicios 2001 a 2003:

Volumen de ventas Grupo CAE (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	1.535,73	812,95	732,3
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

⁷ Civil Simulation and Training (Commercial, Regional, Business), Military Simulation and Training (Rotary Wind, Transport; Fast Jets; Land) y Marine Controls (Warships, Submarines, Cruiseships, Power).

⁸ www.cae.com



Según consta en la Memoria Anual del Grupo CAE correspondiente al ejercicio finalizado en marzo de 2003, la distribución de sus ingresos por actividades a nivel mundial ha sido la siguiente: Simulación y entrenamiento civil (54%), Simulación y entrenamiento militar (37%) y Técnicas de control marítimo (9%).

IV.2 IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (IBERIA).

Empresa española principalmente activa en el transporte aéreo de pasajeros y carga, así como en el desarrollo de otras actividades relacionadas con el negocio del transporte aéreo, tales como la prestación de servicios en tierra (asistencia a aviones, pasajeros y equipajes o *handling*), catering a bordo y mantenimiento e ingeniería de las aeronaves.

Como transportista es un operador con una amplia red que atiende fundamentalmente a tres mercados: España, Europa y América. En los tráficos internacionales, en aquellos países con los que existen Convenios Bilaterales y en los que sólo se designa a una compañía como operadora, IBERIA es la designada por la parte española.

El grupo encabezado por IBERIA está conformado por las siguientes empresas: COMPAÑÍA AUXILIAR AL CARGO EXPRES, S.A., CARGOSUR, S.A., IBER-SWISS CATERING, S.A., SISTEMAS AUTOMATIZADOS AGENCIAS DE VIAJES, S.A. (SAVIA), VIVA VUELOS INTERNACIONALES DE VACACIONES, S.A., CAMPOS VELÁZQUEZ, S.A., AUXILIAR LOGÍSTICA AEROPORTUARIA, S.A. e IBERIA TECNOLOGÍA, S.A. A su vez, entre sus asociadas se encuentran: AMADEUS GROUP; TOUROPERADOR VIVA TOURS, S.A.; MULTISERVICIOS AEROPORTUARIOS, S.A.; IBER-AMÉRICA AEROSPACE LLC; EMPRESA LOGÍSTICA DE CARGA AÉREA, S.A.; EMPRESA HISPANO CUBANA DE MANTENIMIENTO DE AERONAVES IBECA, S.A.; HANDLING GUINEA ECUATORIAL, S.A. y SOCIEDAD CONJUNTA PARA LA EMISIÓN Y GESTIÓN DE MEDIOS DE PAGO EFC, S.A.⁹

IBERIA es una compañía privatizada, en la cual cuentan con participaciones significativas, aunque minoritarias en todo caso: BRITISH AIRWAYS (9%), AMERICAN AIRLINES (1%), CAJA MADRID (10%), BBVA (7,3%), LOGISTA (6,7%), EL CORTE INGLÉS (3%), AHORRO CORPORACIÓN (3%) y el Estado español a través de la SEPI (5%).

IBERIA cuenta con su propio centro de instrucción de pilotos, tripulación y personal de tierra en La Muñeza (Barajas-Madrid), donde también suministra a terceros horas de entrenamiento en simuladores de vuelo y otros dispositivos de entrenamiento, así como, marginalmente, cursos destinados a TCP (tripulantes de cabina de pasajeros – auxiliares de vuelo).

Constituye la operación de referencia la adquisición por CAES, a través de una empresa participada del control exclusivo sobre la totalidad de la división de servicios de instrucción de vuelo de IBERIA (incluyendo todos sus activos y pasivos). Activos que incluyen determinados equipos o estructuras de simulación de vuelo, así como contratos de cesión a terceros de suministro de horas de simulador de IBERIA.

Por lo que respecta a la facturación de IBERIA correspondiente a sus actividades de prestación a terceros de servicios de instrucción de vuelo por simulador o Negocio adquirido,

⁹ Fuente: “Grupo Iberia Memoria Consolidada. Informe Anual 2002”.



conforme a los criterios establecidos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2000, en los tres últimos ejercicios económicos, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas Negocio Adquirido (Millones de euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

En atención al grado de experiencia de los pilotos, así como en función de si la instrucción conlleva entrenamiento con vuelo real o por simulador, existen tres modalidades principales de instrucción de vuelo: “Instrucción ab-initio” (destinada a pilotos graduados recientemente sin o con poca experiencia de vuelo); “Instrucción de vuelo por simulador” (destinada a pilotos experimentados); e, “Instrucción incluyendo vuelo real” (destinado principalmente a pilotos con poca experiencia de vuelo).

De acuerdo con la notificante, basándose en precedentes comunitarios¹⁰, la instrucción de pilotos militares con o sin simuladores es una actividad diferente del entrenamiento de pilotos civiles. A su vez, el entrenamiento incluyendo vuelo real es distinto del entrenamiento por simulador. Asimismo, la instrucción por simulador destinada a la obtención del título de piloto comercial forma parte de otro mercado distinto del mercado de entrenamiento ab-initio o del mercado de la instrucción de vuelo por simulador de pilotos profesionales.

Atendiendo a las actividades de la adquirente y del negocio por adquirir, la operación notificada se enmarca dentro del mercado de la instrucción de vuelo dirigida a pilotos de aerolíneas civiles y, más concretamente, en el mercado de la **instrucción de vuelo por simulador de pilotos profesionales integrados en aerolíneas civiles**.

El entrenamiento o instrucción por simulador es una actividad habitual en el mundo de las aerolíneas comerciales, que necesitan con regularidad comprobar el grado de capacitación de sus pilotos (Instrucción recurrente), así como entrenar o formar a los mismos en el caso de que se amplíe la flota de la compañía con nuevos tipos de aeronaves (Instrucción de transición).

La instrucción de los pilotos se efectúa en centros de entrenamiento especializados, la mayoría de los cuales son propiedad y se encuentran gestionados por las líneas aéreas. Tal tipo de centros se denominan dependientes, en oposición a aquellos de propiedad y/o gestión de terceros o de fabricantes de aviones.

¹⁰ Asunto COMP/M.1786 – GENERAL ELECTRIC/THOMSON CSF/JV, en consonancia con el Asunto IV/M. 1438 – BRITISH AEROSPACE/GEC/MARCONI.



Dentro del sector aéreo civil, el Grupo CAE está presente tanto en el diseño y fabricación de simuladores de vuelo como en la prestación de servicios de entrenamiento en sus distintos centros repartidos por todo el mundo.

En cuanto a tipo de enseñanza, CAE, como otros operadores independientes, proveen principalmente servicios “dry”. Es decir, aquel tipo de instrucción en el que la demanda (compañía aérea) contrata meramente la utilización de la infraestructura de instrucción con el tercero. A este respecto, la futura relación diseñada entre CAES e IBERIA, sería bajo esta modalidad de prestación, puesto que la compañía aérea se reservaría su propio plan de entrenamiento y sus propios instructores.

En contraposición, la instrucción “wet” consiste en que el centro de instrucción, además de facilitar la infraestructura o equipamiento en base a criterios horarios (horas de vuelo por simulador), se incluye en el paquete de servicios contratados los instructores.

Según indica la notificante, las principales líneas aéreas demandan servicios de instrucción a terceros casi exclusivamente sobre la base de la modalidad “dry”. Sin embargo, las aerolíneas regionales de menor dimensión suelen utilizar la opción del entrenamiento “wet”.

En todo caso, el entrenamiento con simuladores sigue una serie de pautas que encuentran su base en la combinación de las instalaciones adecuadas, ya sean terminales de trabajo asistidos por ordenador (CBT), infraestructuras de instrucción de vuelo (FTD) o simuladores de vuelo completo (FFS) que, por motivos de seguridad, se encuentran sometidos –tanto con respecto a la calidad de los equipos, como el propio procedimiento de instrucción- a estrictos controles por parte de organismos reguladores como la Federal Aviation Authority (FAA) y a la Joint Aviation Authorities (JAA)¹¹.

Los simuladores de vuelo completo (*Full flight simulators* - FFS), son aquéllas replicas a escala real de la cabina de vuelo de un avión concreto (fabricante o tipo, modelo y series), incluyendo todo el equipamiento y el software necesarios para reproducir la actuación de un avión tanto en tierra como en operaciones de vuelo, así como un sistema visual que proporciona imágenes del exterior de la cabina, y el correspondiente sistema para la representación del movimiento de todo el conjunto. Todo ello de acuerdo con los estándares mínimos establecidos para la calificación de un simulador de vuelo.

Otro tipo de equipos son las infraestructuras de instrucción de vuelo (*Flight training devices* FTD), o equipos que no requieren ni sistema visual ni de movimiento.

Los FFS y FTD se clasifican de menor a mayor complejidad técnica en cuatro niveles: A, B, C y D, correspondiendo este último al nivel máximo de prestaciones.

Otros tipos de equipos de simulación, aunque en ningún caso sustitutivos de los anteriores serían: *Fixed based simulators* o simuladores fijos (FBS), *Computer based trainers* (CBT) y *Part task trainers* (PTT). Estas infraestructuras, atendiendo a sus diferentes exigencias, pueden ser subdivididas en productos *high end* y *low end*.

De acuerdo con la notificante, los FDT tampoco podrían reemplazar a los FFS, aunque se están convirtiendo en métodos de prestación de servicios de instrucción de carácter previo al

¹¹ Ver ORDEN FOM/2233/2002, de 4 de septiembre, por la que se adoptan los requisitos conjuntos de aviación relativos a los simuladores de vuelo, los dispositivos de entrenamiento de vuelo y los entrenadores de procedimientos de navegación y vuelo de avión. B.O.E. nº 220, de 13.10.2002



resultar efectivos en términos de costes. Por tanto, la dependencia de los FFS sigue siendo elevada, siendo la única alternativa el vuelo real, una opción sensiblemente más cara y peligrosa.

Siguiendo con la argumentación de la notificante, hay consideraciones desde el punto de vista de la oferta que podrían respaldar la existencia de un mercado único de servicios de instrucción de vuelo por simulador completo. Por ejemplo, el que muchos operadores, independientes o no, oferten una amplia gama de modelos de FFS.

A este respecto, los FFS suelen ser específicos para cada modelo de avión (por ejemplo, un B747 es diferente que el simulador para el B737) o para una familia de aparatos (por ejemplo, BOEING, MD, AIRBUS, etc.)

En los precedentes comunitarios¹² se ha dejado abierta la posibilidad de diferenciar mercados dentro de la instrucción por simulador de pilotos civiles o comerciales en atención a los diferentes modelos de avión. Aunque los simuladores son específicos para cada tipo de aparato, está comenzando a ser posible que un simulador pueda ser multifuncional.

[...]

Como puede observarse, en el caso de diferenciarse mercados por tipo de simulador, el solapamiento de actividades se limita a la coincidencia en el simulador A320.

En el presente caso, puesto que no modificaría en gran medida la valoración que este Servicio pudiera realizar sobre el impacto de la operación de referencia, se deja abierta la posibilidad de diferenciar mercados por tipo de simulador FFS.

V. 2. Mercado geográfico

De acuerdo con el precedente comunitario que supone la Decisión de la Comisión de 2 de febrero de 2000, en el ámbito del Asunto nº COMP/M.1786 – GENERAL ELECTRIC COMPANY/THOMSON-CSF, se trata de un mercado de dimensión cuanto menos europea. Aunque podría ser mundial, la misma Comisión señala que las aerolíneas con base en Europa prefieren acudir a centros de instrucción localizados en dicho continente.

En opinión de la notificante, cualquier línea aérea puede instruir a sus pilotos en Madrid con independencia de si la localización de su sede central se encuentre en otros país. Los clientes se desplazan hasta aquellas instalaciones de instrucción de vuelo que resulten competitivas, principalmente en respuesta a sus precios o a la disponibilidad de simuladores apropiados. La localización específica de dichas instalaciones, aunque es un factor a ser considerado, no parece constituirse en elemento decisivo.

[...]

V. 3. Conclusión

Visto lo anterior, atendiendo a las actividades del grupo adquirente y negocio por adquirir, se considera potencialmente afectado por la operación CAES/IBERIA el mercado europeo de la instrucción de vuelo por simulador de pilotos profesionales integrados en aerolíneas civiles o comerciales. Dentro del mismo, se atenderá especialmente a la instrucción de vuelo por simulador AIRBUS 320.

¹² Asunto nº COMP/M.1786 – GENERAL ELECTRIC COMPANY/THOMSON-CSF

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características de los mercados y evolución.

Históricamente, la instrucción por simulador se encuentra vinculada a las compañías aéreas, que iban adquiriendo sistemas propios o compartidos con otras aerolíneas conforme ampliaban las flotas¹³. De ahí que la instrucción de los pilotos por simulador se efectúe en su mayoría en centros de entrenamiento de propiedad y gestión de las líneas aéreas.

Aunque hasta ahora una línea aérea no solía contratar servicios de instrucción con otros centros dependientes de otras compañías o de terceros hasta haber agotado la utilización de sus propios simuladores, existe una tendencia hacia la externalización de tales servicios.

En opinión de la notificante, las actuales condiciones económicas del sector aéreo comercial imponen a las aerolíneas, entre ellas IBERIA, la necesidad de aumentar la eficiencia mediante la concentración en su negocio principal.

[...]

[...]

Es difícil obtener cifras correspondientes a ingresos por operador, por lo que, de acuerdo con la notificante, el mercado puede ser medido en términos de número de simuladores operativos, puesto que la capacidad instalada refleja el potencial competitivo de los operadores.

[...]

VI.2. Estructura de la oferta

La instrucción de pilotos profesionales se lleva a cabo en centros especializados, la mayoría de los cuales dependen de las compañías aéreas, quedando el resto en propiedad y bajo la administración de operadores independientes y fabricantes de aviones¹⁴.

Los principales operadores independientes de servicios de instrucción de vuelo son: FLIGHT SAFETY INTERNATIONAL (FSI), CAE, ALTEON, PAN AM INTERNATIONAL FLIGHT ACADEMY (PAIFA) y GENERAL ELECTRIC-CAPITAL AVIATION TRAINING (GECAT).

El primer operador mundial del sector, FLIGHT SAFETY INTERNATIONAL, es filial de BERKSHIRE HATHAWAY INTERNATIONAL. Oferta una línea completa de simuladores que responden a la casi totalidad de modelos de aviones comerciales y corporativos. Al igual que CAE es un operador integrado¹⁵. No obstante sus centros de instrucción por simulador se encuentran

¹³ Así, por ejemplo, de acuerdo con publicaciones especializadas, en un pasado IBERIA, en el marco del acuerdo Atlas, habría recibido tripulaciones de ALITALIA o SABENA en su simulador A300, mientras que habría enviado las suyas a los simuladores DC10 de estas últimas. Fuente: (www.airline92.com/revistas/2002/enero)

¹⁴ De acuerdo con publicaciones especializadas, mencionando un estudio de la propia CAE, se cuantifica el mercado mundial de entrenamiento de tripulaciones aproximadamente en 4.000 millones de dólares anuales, de los cuales un tercio se subcontrataría a partes iguales entre otras aerolíneas y los centros de entrenamiento independientes. Fuente: (www.airline92.com/revistas/2002/enero)

¹⁵ Se indica en la notificación que FSI fabrica simuladores únicamente destinados a sus propios centros de instrucción, si bien, de acuerdo con www.senasa.es, dos de los tres FSS con que cuenta SENASA tienen por fabricante a FSI (el B757 y el CITATION III/VII). Por otro lado, CAE comercializa a otros proveedores de servicios de instrucción tales como ALTEON, PAIFA y GECAT.

ubicados prioritariamente en EE.UU. De acuerdo con información a la que ha accedido este Servicio tan sólo estaría presente en territorio europeo en París y Manchester¹⁶.

En cuanto a ALTEON, antes FLIGHTSAFETY BOEING JV, en la actualidad es propiedad al 100% de BOEING, también cuenta con numerosos centros de entrenamiento repartidos por todo el mundo. En España cuenta con un centro con dos simuladores en Palma de Mallorca¹⁷, un B737-300 y un B737-700-800.

En los siguientes cuadros constan las distintas estructuras del mercado de instrucción de vuelo por simulador en capacidad (número de simuladores completos – FFS) a nivel mundial, europeo (UE y EE) y nacional en los ejercicios 2001 a 2003 de acuerdo con los datos facilitados por la notificante:

MERCADO MUNDIAL (TODOS LOS MODELOS DE SIMULADOR)			
Operador	2001	2002	2003
FSI	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
CAE	-	[0-10]%	[0-10]%
IBERIA	n.d.	n.d.	[0-10]%
ALTEON	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PAIFA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AMERICAN AIRLINES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificación.

MERCADO EUROPEO (TODOS LOS MODELOS DE SIMULADOR)			
Operador	2001	2002	2003
LUFTHANSA FLIGHT TRAINING	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
CAE	-	[0-10]%	[10-20]%
ALTEON	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BRITISH AIRWAYS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AIR FRANCE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
IBERIA	n.d.	n.d.	[0-10]%

Fuente: Notificación.

¹⁶ www.flightsafety.com

¹⁷ www.alteontraining.com



MERCADO ESPAÑOL (TODOS LOS MODELOS DE SIMULADOR)			
Operador	2001	2002	2003
IBERIA	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%
CAE	-	[20-30]%	[20-30]%
SENASA	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
ALTEON	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
GECAT/AeroMadrid	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificación.

Con referencia a este último cuadro, se señala que atendiendo al número de FFS operativos en territorio español, las cuotas relativas al ejercicio 2003 se corresponde con la gestión del siguiente número de FSS por operador: IBERIA ([...]), CAE ([...]), SENASA ([...]), ALTEON ([...]) y GE CAPITAL/AeroMadrid ([...]).

Por lo que respecta a SENASA, [...]
[...]

Tal y como ya ha sido señalado, las actividades de CAE e IBERIA en el mercado de la instrucción de vuelo por simulador se solapan únicamente en el modelo A320. Constan en los siguientes cuadros, las distintas estructuras del mercado de instrucción de vuelo por simulador A320 en capacidad (número de FFS) a nivel mundial, europeo y nacional en los ejercicios 2001 a 2003, según información facilitada por la notificante:

MERCADO MUNDIAL (A320)			
Operador	2001	2002	2003
CAE	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
AIRBUS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AIR FRANCE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
UNITED AIRLINES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
US AIRWAYS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
IBERIA			[0-10]%

Fuente: Notificación.

MERCADO EUROPEO (A320)			
Operador	2001	2002	2003
LUFTHANSA FLIGHT TRAINING	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
GECAT	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
AIR FRANCE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
CAE			[0-10]%
IBERIA			[0-10]%
AIRBUS INDUSTRIE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificación.

MERCADO ESPAÑOL (A320)			
Operador	2001	2002	2003
IBERIA	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%
CAE	[30-40]%	[60-70]%	[20-30]%
GECAT/AeroMadrid	-	[30-40]%	[20-30]%

Fuente: Notificación.

Por lo que respecta a la ubicación de los [...] A320 de CAE en Europa, [...] se encuentra en el ALITALIA FLIGHT TRAINING CENTRE (Roma) y el [...] en su centro de instrucción de Alcalá de Henares (Madrid).

VI.3. Estructura de la demanda – Precios

La demanda se encuentra constituida por las líneas aéreas comerciales, ya sean de carga o pasaje. Debido a sus importantes necesidades de servicios de instrucción, las principales líneas aéreas han gestionado sus propios simuladores e infraestructuras para la instrucción de vuelo. En la actualidad, según datos facilitados por la notificante, 100 aerolíneas son propietarias de al menos un simulador. Una parte importante de la formación de sus pilotos se realiza dentro de la aerolínea y, de los servicios que son contratados con terceros, la mayor parte se lleva a cabo sobre la base de la modalidad de instrucción “dry”. El 86% de los servicios totales anuales en conceptos de entrenamiento de los pilotos (incluyendo la instrucción dentro de la misma empresa y la externa) corresponden a las principales aerolíneas¹⁸.

Por otra parte, cerca del 90% de la instrucción de vuelo por simulador a las aerolíneas regionales es prestado por terceras empresas. Los operadores de las grandes líneas regionales tienden a utilizar sus propios instructores (modalidad “dry”), mientras que las empresas de menor dimensión optan por los instructores de los centros de entrenamiento (modalidad “wet”). Los servicios prestados a las líneas aéreas regionales representan el 10% de los totales anuales en concepto de instrucción de pilotos. A nivel mundial, el 15% de los aviones pertenecen a aerolíneas

¹⁸ Fuente: Notificante citando la publicación “Boeing – Current Market Outlook”.



regionales, segmento de la industria del que se prevé el crecimiento más importante a medio plazo.

Otros pequeños operadores activos en el negocio de la aviación comercial contratan con terceros el 100% de sus necesidades de instrucción. El 4% de la demanda de instrucción corresponde a estos operadores.

Si bien hoy en día, según indica la notificante, el mercado se caracteriza por una oferta excedentaria y capacidades ociosas fruto del nulo crecimiento de la flota aérea en los dos últimos años, se espera un incremento sustancial de la demanda. Así, de acuerdo con recientes previsiones de la industria, el tráfico aéreo de pasajeros experimentaría un crecimiento anual de un 5,1% en los próximos 20 años, mientras que el tráfico de mercancías crecería una media anual de 6,5%. Ello aumentaría las necesidades de instrucción de vuelo habida cuenta de los requisitos de seguridad subyacentes.

Otros factores que influirán a la hora de incrementar la demanda de instrucción serían: el desgaste de la “población” de pilotos (incremento en el índice de jubilaciones, con la consiguiente entrada de pilotos menos experimentados, así como la creciente migración de las tripulaciones de vuelo de un modelo de avión a otro (por ejemplo, desde aparatos regionales a aviones de mayor dimensión).

En cuanto a los precios, las aerolíneas que requieren servicios de instrucción externos para sus pilotos normalmente solicitan ofertas a los diferentes proveedores de estos servicios en el mercado. Sin embargo, las aerolíneas frecuentemente reciben ofertas de forma espontánea de los proveedores, lo que evidenciaría la relevancia de la competencia en precios existente en el mercado y la importante influencia que ejercen las tarifas. En cualquier caso, indica la notificante, cuanto mayor sea el volumen de horas de entrenamiento contratadas y la duración del contrato, menor será el precio que los clientes podrán obtener.

Según indica la notificante, durante los últimos años la industria está experimentando una significativa presión a la baja sobre los precios.

La mayoría de los contratos de instrucción son de larga duración (la notificante indica de tres años o más). No obstante, los contratos de corta (tres meses) y media duración son igualmente accesibles para los clientes cuyas necesidades de entrenamiento son más flexibles, por ejemplo aquellos que pueden esperar a que quede capacidad disponible en los centros de instrucción.

Debido a consideraciones relativas a los costes (por ejemplo, costes de mantenimiento más bajos) las aerolíneas prefieren concentrar sus necesidades de instrucción en pocos proveedores externos, pero sin situarse en una situación de excesiva dependencia frente a un único proveedor.

En cuanto a un posible efecto cartera, de acuerdo con la notificante basta que un proveedor de servicios de instrucción tenga asegurado un número mínimo de horas de entrenamiento para que su negocio resulte financieramente viable, siendo irrelevante que se alcance este volumen de horas a través de simuladores correspondientes a diferentes modelos de avión o a través de simuladores del mismo tipo. Sin embargo, la notificante también señala como principales factores de competencia, junto con la oferta de productos innovadores y fiables así como de programas de entrenamiento individualizados, la oferta de una gama de productos y de distintas opciones por modelo de avión.

[...]



VI.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Este Servicio coincide con la notificante en el sentido de que el acceso a las redes de distribución y los gastos en publicidad o promocionales no son importantes. La distribución es llevada a cabo directamente de proveedor a comprador.

Igualmente, se reconoce el hecho de que los simuladores y los derechos sobre datos protegidos sobre ellos en su mayor parte se encuentran disponibles para su adquisición y no se da escasez de instructores en el mercado¹⁹.

No obstante, este Servicio difiere en cuanto a la manifestada ausencia de otro tipo de barreras significativas de entrada. Así, en opinión de la notificante, el coste total de entrada no es relevante y existen diversas probabilidades para ello, incluyendo el alquiler de la infraestructura para la instrucción y la colocación del equipamiento en las instalaciones. Las regulaciones sectoriales son duras, pero únicamente, se dice, debido a razones de seguridad y no a la existencia de monopolios o restricciones del número de los proveedores de servicios.

Es preciso incidir en que la propia notificante considera como factores de competencia, entre otros, el contar con una suficiente gama de productos y servicios que incluyan productos o equipamientos innovadores y fiables. Este último requisito, la fiabilidad, se considera un elemento básico para el éxito de cualquier proveedor de servicios de instrucción de vuelo, lo que exige la adquisición o alquiler de equipos ya de por sí muy costosos, diseñados y fabricados por industrias prestigiosas²⁰.

Los costes totales de entrada incluyen el coste del simulador, ya sea mediante su adquisición o alquiler, el coste global de las instalaciones y los costes relativos a la estructura de la organización que cubra el personal necesario y el material destinado al mantenimiento del simulador²¹.

En cuanto a los requisitos técnicos, los FFS, como cualquier otro dispositivo sintético de entrenamiento, requieren del aval que supone su calificación de acuerdo con una serie de requisitos conjuntos de aviación por parte de las autoridades administrativas sectoriales²². Las calificaciones o certificaciones expiran en plazo muy breve y han de ser revalidadas una vez concluida su validez.

Los altos costes fijos y la larga vida de los simuladores hacen que la estabilidad de la demanda sea vital para la viabilidad del negocio. Para un operador independiente, los acuerdos comerciales con aerolíneas son un activo fundamental y la existencia de exclusividad a largo plazo puede constituir una barrera a la entrada en este mercado.

Otra barrera, como la propia notificante indica, viene constituida por el hecho de que cuando una aerolínea adquiere un nuevo modelo de avión se le requiere que compre del fabricante original los derechos que permiten a la línea instruir a sus pilotos. O bien la aerolínea los obtiene directamente del fabricante original en el momento de la adquisición del aparato o bien

¹⁹ En términos de formación exigida, la plantilla de los centros de entrenamiento está compuesta en su mayor parte por personal técnico. La instrucción de estos empleados puede alcanzar una duración de cuatro meses

²⁰ Según ha podido observar este Servicio tras el acceso a distintas páginas web de centros de instrucción por simuladores, los FFS son descritos con detalladamente mencionando datos tales como: fecha de puesta en servicio, fabricante, certificación, modelo, motores y demás características de su equipamiento: AFCS, FMSM, Host, si es Full Motion, características visuales y de proyección, etc.

²¹ [...] elevan la cifra a 70 millones.

²² Ver nota a pie de página nº 23.



el fabricante del simulador puede obtener dichos derechos de los clientes. Esto podría impedir la entrada al mercado en ciertos casos. [...]

VI.5. Aspectos verticales

Como puede observarse, los fabricantes originales de equipamiento pueden influir sobre el mercado de instrucción de servicios de instrucción de vuelo.

En este ámbito, CAE constituyó un acuerdo de cooperación con AIRBUS, en vigor desde agosto de 2002. [...]

[...].

Por lo que respecta al mercado de la prestación de servicios de instrucción de vuelo por simulador (o mercado directamente afectado por la operación de referencia), como se ha indicado en el apartado II.1 del presente informe, CAES e IBERIA han acordado que forme parte de su contrato de asociación, la obligación por parte de IBERIA de adquirir en exclusiva de dicha compañía, controlada en última instancia por CAE, los servicios de instrucción bajo la modalidad “dry” [...].

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la toma de control del negocio de IBERIA de entrenamiento por simulador de pilotos civiles, CAES se sitúa como primer operador de este mercado tanto en España como en el conjunto de Europa, con una cuota importante en el ámbito nacional.

Sin embargo, es preciso considerar que se trata de un mercado cuya dimensión geográfica excede el ámbito nacional. En el conjunto de Europa, el grupo independiente CAE se situaría como primer operador, pero con una cuota aproximada del [10-20]% en términos de simuladores instalados, similar a la de LUFTHANSA FLIGHT TRAINING.

Atendiendo a una definición más estrecha del mercado, correspondiente al entrenamiento en el modelo de simulador AIRBUS-230, la cuota a nivel europeo también estaría cercana al [...]%, si bien otros operadores como LUFTHANSA F.T., AIR FRANCE, o el operador también independiente GECAT contarían con cuotas superiores.

No obstante, estas posiciones deben ser matizadas puesto que LUFTHANSA F.T. y AIR FRANCE son operadores dependientes principalmente centrados en la formación de sus propios pilotos. Ello podría limitar relativamente su papel como competidores de CAE para la formación de pilotos de terceras compañías, si bien no es menos cierto que existe una cierta cautividad de la demanda en tanto que compañías aéreas para cualquier prestador independiente de servicios de formación desde el momento en que cuentan con centros propios.

Adicionalmente, cabe señalar que la operación notificada supone la ruptura de la integración vertical de IBERIA, que era el principal proveedor de servicios de instrucción de vuelo por simulador en España en términos de capacidad. Así, la operación reforzaría a CAE como operador independiente de lo que podría resultar en un aumento de la oferta de servicios para otras líneas aéreas.

De la misma manera, la ruptura de la integración vertical teóricamente llevaría a que la demanda de servicios de IBERIA, antes cautiva, podría dirigirse a operadores independientes diferentes, aumentando con ello el potencial competitivo del mercado. No obstante, estos efectos



habrían de ser matizados en atención al contrato de exclusividad a largo plazo previsto con IBERIA.

Por último, cabe señalar que el mercado presenta barreras a la entrada relativamente altas derivadas de los altos costes fijos que conlleva la inversión en los simuladores técnicamente adecuados, de la integración vertical de algunos de los principales operadores y de los posibles contratos a largo plazo de formación suscritos con las líneas aéreas.

No obstante, el análisis de la operación debe necesariamente centrarse en el ámbito europeo, en el que existen competidores actuales y potenciales comparables a CAE que pueden ofrecer sus servicios en igualdad de condiciones. Además, la demanda tiene un poder compensatorio elevado, sobre todo teniendo en cuenta el elevado coste fijo de los simuladores y su relativamente reducido coste marginal y, por tanto, la importancia para los prestadores de servicios de formación de contar con un uso de los equipos continuado y de evitar la capacidad ociosa.

Por tanto, no cabe prever que la operación resulte en una obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva.

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 apartado 1 del artículo 15 bis 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, sin que ello exima a las partes de notificar al Servicio de Defensa de la Competencia o a las autoridades comunitarias los acuerdos recogidos en el apartado II.2 de este informe en el caso de entrar dentro del ámbito de aplicación de la normativa nacional o comunitaria.