



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N-04001 CHC HELICOPTER / SCHREINER AVIATION

Con fecha 7 de enero de 2004, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de CHC HELICOPTER CORPORATION (CHC) del 100% del capital social de SCHREINER AVIATION GROUP (SCHREINER).

La notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente, 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) de la mencionada norma. 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, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **7 de febrero de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de CHC del 100% del capital social de SCHREINER.

Con fecha 1 de diciembre de 2003, CHC ha ejercitado una Carta de Intenciones a su favor por la cual adquiere de los actuales accionistas mayoritarios de SCHREINER (los fondos de inversión holandeses HAL INVESTMENTS II B.V. y NPM CAPITAL N.V.) el 98,14% de las acciones de la misma. Asimismo, los vendedores se comprometen a que el 1,86% restante del capital social de SCHREINER (propiedad de dos de los tres miembros del Consejo de Administración) sea transferido a CHC en el momento del cierre de la operación.



La entidad notificante está actualmente analizando la necesidad de realizar una notificación voluntaria en el Reino Unido y Noruega, si bien aún no se ha adoptado una decisión definitiva al respecto.

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

De acuerdo con la notificante, la operación notificada 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, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los 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.

## III. EMPRESAS PARTÍCIPES

### III.1 Adquirente

#### - CHC HELICOPTER CORPORATION (CHC)

CHC es una compañía operadora de helicópteros civiles de nacionalidad canadiense que cotiza en las Bolsas de Toronto y Nueva York. Su accionista principal es una persona física, D. Craig L. Dobbin, Presidente de la compañía, que ostenta la mayoría de los derechos de voto.

La principal actividad de CHC consiste en la prestación de servicios de transporte en helicóptero a las plataformas marinas de prospección y extracción de petróleo y gas natural, que representa en la actualidad más del 70% de su volumen de negocios. De forma secundaria, CHC opera también en la prestación de servicios de emergencia, mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros y la fabricación de ciertos componentes para helicópteros y otras aeronaves.

En España, CHC tiene una presencia muy limitada, habiendo realizado un volumen de ventas en 2003 de 2,44 M. Euros, de los cuales el 89% se corresponde con la prestación de servicios de reparación, mantenimiento y revisión de helicópteros.

La facturación de CHC en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE CHC (Millones de Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	400,22	416,37	486,83
Unión Europea	247,69	281,27	341,09
España	2,45	4,98	2,44

Fuente: Notificante

Nota: El ejercicio fiscal canadiense se cierra a 30 de abril de cada año natural.



### III.2 Adquirida

#### - SCHREINER AVIATION GROUP (SCHREINER)

Se trata de una compañía operadora de helicópteros civiles y aviones ligeros de nacionalidad holandesa. Las actividades de SCHREINER consisten fundamentalmente en la prestación de servicios de transporte en helicóptero (incluyendo servicios de transporte a plataformas marinas y servicios de emergencia) y en la prestación de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, aunque también actúa como suministrador mayorista de componentes de aeronaves y presta algunos servicios de transporte en aviones ligeros.

En España, SCHREINER opera a través de su participada INAER INVERSIONES AÉREAS, S.R.L. (INAER), empresa que controla junto con el grupo español TRANSFESA. INAER presta en España servicios de helicóptero (principalmente de emergencia y “onshore” o de interior), así como de mantenimiento, reparación y revisión de aparatos.

Las empresas controladas por INAER en España son las siguientes:

- Helicsa Helicópteros (100%)
- Helicópteros del Sureste (100%)
- Hispacopter (100%)
- Tavasa (100%)
- Heli-Air Canarias (100%)
- Heli-Europa (90%)

La facturación de SCHREINER en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE SCHREINER (Millones de Euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	176,99	128,92	92,92
Unión Europea	142,79	87,76	43,93
España*	28,50	34,71	37,17

Fuente: Notificante.

\* La cifra de negocios de SCHREINER incluye el 50% de la facturación del Grupo INAER, en la medida en que éste está conjuntamente controlado por SHREINER junto con otro accionista TRANSFESA.

### IV. MERCADOS RELEVANTES

#### IV.1. Mercado de producto

Las empresas partícipes en la presente operación actúan en cuatro grandes categorías comerciales:

- Prestación de servicios de transporte en helicóptero a plataformas marinas: Consiste 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 servicio requiere 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.

- Prestación de servicios de transporte en helicóptero para emergencias: Consiste 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.
- Prestación de servicios de helicóptero “onshore” (o de interior): Consiste 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.
- Prestación de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros: 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. Este tipo de servicios los prestan bien internamente las propias operadoras, bien terceras empresas. Por ejemplo, las partes prestan estos servicios tanto a los helicópteros de su propia flota como a los de terceros.

En lo que se refiere al mercado de servicios de transporte en helicóptero a plataformas marinas, SCHREINER es actualmente el único operador que presta en España este tipo de servicios. Sin embargo, se trata de una actividad de importancia irrelevante en España, habida cuenta de la práctica inexistencia de plataformas de prospección de petróleo y gas natural en aguas jurisdiccionales españolas. De hecho, la prestación de este tipo de servicios en España representó para INAER menos del 4% de su facturación en 2002, es decir, unos 2,97 M. Euros.

Respecto a los servicios de transporte en helicóptero para emergencias y “onshore”, la parte notificante considera que la mayor parte de estos servicios pueden entenderse pertenecientes al mismo mercado de producto, toda vez que la oferta comercial de los principales operadores civiles de helicópteros incluye dichas categorías o, al menos, dichos operadores podrían comenzar a prestar tales servicios sin costes sustanciales productivos o temporales.

Sin embargo, uno u otro tipo de servicios exige la utilización de helicópteros diferentes, pesados o ligeros, más o menos rápidos, en función del servicio a prestar. 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.

La práctica totalidad de clientes en la prestación de servicios de emergencia son Administraciones Públicas que adjudican sus contratos mediante las correspondientes licitaciones. Los contratos suelen tener por lo general una duración de dos años, si bien no son infrecuentes los casos en los que la duración del contrato es menor.

En los servicios “onshore” existen clientes privados y también públicos (protección civil, vigilancia fronteriza y costera, control de tráfico, etc.). Los contratos adjudicados por empresas



privadas (por ejemplo, para inspección y verificación aérea de infraestructuras) suelen tener una duración anual.

No obstante, en el contexto de la operación actual, no es necesario realizar una definición excluyente o única de los mercados de servicios de emergencias y “*onshore*” ya que en ellos solamente está presente la entidad adquirida.

La Comisión Europea, en el caso M.1745 EADS, señaló que el mercado de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros podía constituir un mercado separado del de la fabricación y venta de los aparatos<sup>1</sup>. Igualmente, sugirió que podía estrecharse más este mercado, dividiéndolo en mantenimiento de nivel alto, nivel intermedio y nivel operacional, si bien dejó abierta la delimitación precisa.

En consecuencia, en el caso presente se examinará el mercado de los servicios de transporte en helicóptero y el de los servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, valorándose además la incidencia de la concentración analizada en los segmentos de servicios de transporte para emergencias y servicios “*onshore*”.

## IV.2 Mercado geográfico

La parte notificante estima que estos mercados son como máximo de dimensión nacional.

Igualmente, la Comisión Europea ha considerado en decisiones anteriores que para el caso del mercado de mantenimiento, reparación y revisión de aviones, así como de suministro de repuestos, la dimensión geográfica relevante 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.

En el caso ya mencionado, EADS, la Comisión Europea señalaba que cada fabricante de helicópteros establece una red de centros de mantenimiento a nivel nacional o más amplio pero en cualquier caso con un radio mucho más limitado que en el caso de los aviones, dada su limitada autonomía de vuelo (5 horas máximo).

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, interesará analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional, sin que sea precisa la definición de mercados (más estrechos dada la escasa presencia de la adquirente en España) y, por otra parte, lo significativo de las cuotas de la adquirida en el conjunto del mercado nacional.

---

<sup>1</sup> Igualmente, en el caso N-265 Turbo 2000/Gamesa/Newco, este SDC consideró que el mercado de mantenimiento, reparación y revisión podía segmentarse con arreglo al tipo de aeronave, distinguiéndose, por tanto, un mercado específico para los helicópteros.



## V. ANÁLISIS DEL MERCADO

### V.1. Estructura de la oferta

La oferta de los servicios de helicóptero en España se halla muy concentrada y se compone tanto de empresas (como SCHREINER) que cubren simultáneamente varias regiones españolas como de operadoras locales que centran sus servicios en una región específica. Dada la limitada autonomía de vuelo de los helicópteros y el propio carácter urgente de los servicios prestados, las compañías operadoras deben contar con bases de despegue, aterrizaje y mantenimiento relativamente próximas a los puntos concretos donde se presta el servicio. Ello explica la profusión de pequeños operadores locales y regionales.

La parte notificante indica que no existen en su conocimiento estadísticas oficiales u oficinas relativas al mercado español, por lo que los datos que se aportan a continuación se basan en sus mejores estimaciones.

A continuación se indican los volúmenes de ventas de las partes y sus competidores en los distintos mercados de producto afectados por la operación para el año 2003:

MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN HELICÓPTERO (EMERGENCIA + "ONSHORE") EN EL AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
<b>SCHREINER (INAER)</b>	<b>61,23</b>	<b>71,7</b>
FAASA	9,4	11
TAF-AVISER	8,54	10
HELICÓPTEROS NOSTRUM MARE	1,7	2
COYOTAIR	1,7	2
OTROS	2,83	3,3
TOTAL	85,4	100

Fuente: Notificación.

MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN HELICÓPTERO PARA EMERGENCIAS EN EL AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
<b>SCHREINER (INAER)</b>	<b>30,45</b>	<b>94</b>
TAF-AVISER	0,97	3
COYOTAIR	0,65	2
HELMAR	0,33	1
TOTAL	32,4	100

Fuente: Notificación.

MERCADO DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN HELICÓPTERO "ONSHORE" EN EL AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
<b>SCHREINER (INAER)</b>	<b>30,74</b>	<b>58</b>
FAASA	9,54	18
TAF-AVISER	7,42	14
HELICÓPTEROS MARE NOSTRUM	1,59	3
COYOTAIR	1,06	2
HELIMAR	0,53	1
OTROS	2,12	4
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fuente: Notificación.

MERCADO DE SERVICIOS MANTENIMIENTO, REPARACIÓN Y REVISIÓN DE HELICÓPTEROS EN EL AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
CHC	2,17	7,23
SCHREINER (INAER)	2,1	7
<b>CUOTA CONJUNTA</b>	<b>4,27</b>	<b>14,23</b>

Fuente: Notificación.

Según estimaciones internas de la notificante, los principales competidores en este mercado de mantenimiento, reparación y revisión son las cuatro compañías del sector de la reparación y mantenimiento aeronáutico: i) Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA), ii) Industrias de Turbopropulsores (ITP), iii) INDRA y iv) AMPER. La notificante estima que entre las cuatro ostentan alrededor del 80% del mercado, aunque desconoce el porcentaje de reparto.

La parte notificante indica que la cuota referida de CHC procede de servicios prestados esporádicamente a SCHREINER (INAER)

## V.2. Estructura de la demanda

La propia naturaleza de los servicios de helicóptero de emergencias y "onshore" supone que los principales clientes de las empresas operadoras sean entidades y organismos públicos, estatales o autonómicos, en atención a las tareas de servicio público a las que afecta el uso de los helicópteros (protección civil, vigilancia costera y fronteriza, policía, control de tráfico, prevención de incendios, sanidad, etc.). De hecho, y por lo que se refiere a SCHREINER, sus principales clientes en España son entidades públicas<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> En el ámbito estatal, entre otros, el Ministerio de Hacienda (Servicio de Vigilancia Aduanera), la Sociedad Estatal de Salvamento y Seguridad Marítima o la Dirección General de Conservación de la Naturaleza. En el ámbito autonómico, la Xunta de Galicia, el Gobierno Canario, la Junta de Castilla-León, la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y la Comunidad de Madrid.



En todo caso, los clientes privados de estos servicios suelen ser en su mayor parte grandes compañías con elevado poder negociador frente al de los operadores de helicópteros, como lo confirma el hecho de que también éstas recurren frecuentemente a la técnica del concurso.

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

### **V.3. Fijación de precios y otras condiciones comerciales**

En lo que se refiere al mercado de servicios de helicóptero de emergencias y “*onshore*”, la preponderancia de clientes de naturaleza pública conlleva que los precios vengan determinados por las licitaciones convocadas por las distintas Administraciones, por lo que no existe negociación sobre los mismos.

En cuanto al mercado de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, los precios que aplican las operadoras de helicópteros están sometidos a presiones a la baja por varios motivos.

Primeramente, dichas operadoras se limitan por lo general a prestar la gama inferior de estos servicios ya que son los fabricantes de los aparatos (o los centros oficiales de mantenimiento) los que realizan las labores de mayor valor añadido. Además, las operadoras dependen sustancialmente de los repuestos y componentes producidos por los fabricantes de helicópteros, que controlan la información técnica necesaria.

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.

### **V.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

La prestación de los servicios civiles de helicópteros se condiciona a la obtención de un título habilitante previo que, según el tipo de servicio, consistirá en una licencia de explotación (que, a su vez, requiere la previa obtención de un certificado de operador aéreo) o en una autorización administrativa. Asimismo, se exige la obtención de una autorización administrativa para el establecimiento de helipuertos privados.

Dentro de las licencias de explotación para la prestación de servicios de transporte aéreo de pasajeros, carga y/o correo, cabe distinguir entre las compañías que operan aeronaves de mayor capacidad (licencias de tipo A) y las empresas (incluidas las explotadoras de servicios de helicópteros) que operan exclusivamente aeronaves de capacidad inferior a 20 asientos y/o menos de 10 Tm. de peso máximo al despegue (licencias de tipo B).

En España, la emisión de la licencia de explotación corresponde a la Dirección General de Aviación Civil del Ministerio de Fomento (DGAC). Las compañías operadoras de helicópteros deberán de acreditar ante dicha DGAC el cumplimiento de una serie de requisitos además de la posesión de un certificado de operador aéreo válido en el que se especifiquen las actividades que



cubre la licencia de explotación. Este certificado 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.

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.

Según el servicio, puede bastar la obtención de una autorización de la DGAC para ejercer actividades de trabajos aéreos que incluye, entre otras, operaciones de emergencia, trabajos especiales, transporte de material y lanzamiento de agua con helicóptero. Dicha autorización se concede inicialmente por un año, siendo renovable a petición de la empresa en tanto que ésta mantenga el cumplimiento de las condiciones exigibles.

Además de esta autorización, la compañía explotadora de servicios de helicóptero ha de contar con un permiso de vuelo expedido por la DGAC para llevar a cabo determinadas modalidades de trabajos aéreos (entre otros, extinción de incendios, carga externa, observación y patrullaje).

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.

Por una parte, 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 en este tipo de servicios 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.

Por otra parte, la inversión en I+D no es significativa (en torno al [...]<sup>3</sup> del volumen de negocio por parte de SCHREINER), por lo que tampoco puede considerarse como una barrera a la entrada.

## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

El aspecto más destacable de la operación notificada es, sin duda, la alta cuota de mercado del negocio adquirido, que supera el 90% en el mercado de prestación de servicios de transporte en helicóptero para emergencias en España. La cuota también es significativa en el mercado de

---

<sup>3</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



otros servicios de transporte “*onshore*”, destinados, por ejemplo, a supervisión de obras o fotografía aérea.

No obstante, es importante señalar que la adquisición por CHC de SCHREINER no modifica prácticamente la estructura de competencia en España de los mercados afectados. En efecto, la adquirente CHC, opera principalmente en transporte en helicóptero a plataformas extractivas de hidrocarburos “*offshore*”, mercado prácticamente inexistente en España. Únicamente ha existido cierta relación vertical en la medida en que CHC ha prestado esporádicamente a SCHREINER (INAER) servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, si bien dichos servicios han tenido una importancia marginal.

Por tanto, la operación supone en esencia la sustitución del líder de los mercados relevantes en España, siendo tanto la empresa adquirente como la adquirida operadores importantes de servicios de transporte en helicóptero. Desde una perspectiva internacional, sus áreas de actuación no presentan prácticamente solapamiento geográfico sustancial, salvo en algunos países africanos. Tras la presente operación, CHC podrá extender el actual alcance de sus servicios a Holanda, España y ciertos países africanos.

Se trata de mercados en los que las barreras a la entrada no son significativas, por lo que existen competidores de carácter regional o local caracterizados por una mayor flexibilidad y cercanía física al cliente.

La demanda se caracteriza por un fuerte poder de compra representado por las entidades públicas y grandes empresas que recurren a concursos o licitaciones donde el cliente determina el precio.

En cuanto a la prestación de servicios de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros, hay que tener en cuenta que las compañías operadoras no actúan en la gama superior del mercado, reservada a los fabricantes, dependen de terceros en cuanto al acceso de repuestos y componentes originales y deben competir con los servicios técnicos internos de sus propios clientes.

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

## VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.