



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06051

AXA / TLD

Con fecha 30 de mayo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa AXA INVESTMENT MANAGERS PRIVATE EQUITY EUROPE, S.A. (en adelante AXA PE) del control exclusivo de TLD GROUP, S.A. (en adelante TLD).

Dicha notificación ha sido realizada por AXA PE 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, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **30 de junio de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa AXA INVESTMENT MANAGERS PRIVATE EQUITY EUROPE, S.A. (en adelante AXA PE) del control exclusivo de TLD GROUP, S.A. (en adelante TLD).

A los efectos de la presente operación, AXA PE constituirá una nueva sociedad (TLD INTERNATIONAL HOLDING, "TLD HOLDING") que adquirirá a MAAF ASSURANCES, S.A. (MAAF) el 99,38% de las acciones de ACTI-DÉVELOPPEMENT¹, así como un 41,82% de las acciones de TLD que actualmente son propiedad de MAAF.

TLD HOLDING pretende adquirir las restantes acciones de TLD (representativas del 14,9% del su capital social) mediante una oferta pública de acciones en la Bolsa de París poco después de la adquisición de las participaciones propiedad de MAAF. Así, TLD HOLDING detendrá el 100% de las acciones de TLD.

¹ Poseedora del 43,28% de TLD GROUP.

AXA PE participará con un 75% de las acciones en TLD HOLDING y los directivos de TLD con un 25%, detentando el control únicamente AXA PE.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania², Italia y España. El notificante indica que ya ha sido autorizada en Alemania.

II. **APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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

III. **EMPRESAS PARTICÍPES**

III.1. **“AXA INVESTMENT MANAGERS PRIVATE EQUITY EUROPE, S.A.” (AXA PE)**

AXA PE es una sociedad domiciliada en Francia que actúa como gestora de diversos fondos de inversión, a través que realiza inversiones en diversas compañías. Actualmente AXA PE tiene participaciones de control en diez sociedades que se encuentran activas en sectores muy diversos³, aunque ninguno de ellos relacionado con el mercado en el que opera el grupo adquirido, TLD.

El 99% del capital de AXA PE se encuentra indirectamente en manos de la sociedad AXA INVESTMENT MANAGERS GROUP, cuyo principal accionista es la sociedad AXA, S.A., que detenta el 94% de su capital social.

AXA PE, dada su naturaleza de sociedad gestora de fondos sujeta a la regulación de la Comisión de Operaciones de Bolsa de Francia, actúa con independencia de su matriz en relación con las decisiones relativas a las participaciones de los fondos de inversión que gestiona.

La facturación⁴ de AXA PE en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de AXA PE (Millones euros)			
	2003	004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

² El notificante indica que ya ha sido autorizada en Alemania.

³ RS ISOLSEC (componentes electrotérmicos), DEP (tubos de visión nocturna), SOURIAU (conectores para aplicaciones industriales, militares y aeroespaciales), IRM (mobil homes), ALUKON (puertas y persianas enrollables), GEALAN (ventanas de PVC y perfiles de puertas), CAMAÏEU (confección femenina), LARIVIERE (materiales de cubierta para el sector de la construcción), BENEDICTA (salsas), EAU ECARLATE (productos para el hogar).

⁴ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

III.2 “TLD GROUP, S.A.” (TLD)

TLD es un grupo industrial internacional con sede en Rungis, Francia. En la actualidad TLD está controlada por MAAF ASSURANCES, S.A. (MAAF), que controla directa e indirectamente posee el 85,1% de su capital social.

TLD está especializado en el diseño, producción, distribución y asistencia post-venta de equipos de asistencia en tierra (en adelante EAT) para el sector de la aviación. Esta actividad representa más del 85% de la facturación conjunta del Grupo.

Asimismo, a través de su filial ADHETEC el grupo también está activo en el procesamiento y distribución de cintas adhesivas con una funcionalidad técnica, principalmente para las industrias de la aviación, electrónica, del automóvil y del ferrocarril. Este negocio representa aproximadamente el 10% de la facturación total del Grupo⁵.

Las actividades de TLD en España están limitadas a la venta de EAT a través de un agente exclusivo, AIR RAIL, S.L. TLD no lleva a cabo ninguna actividad en el negocio de las cintas adhesivas en España.

La facturación de TLD en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de TLD (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El ámbito en el que se enmarca la presente operación es el de los equipos de asistencia en tierra para el sector aéreo (EAT), actividad a la que se dedica la compañía adquirida TLD en España. Según la notificante, AXA, no está presente en ninguna actividad relacionada con este mercado o en mercados conexos, ascendentes o descendentes.

Dichos equipos abarcan una amplia gama de productos. TLD comercializa en España remolcadores de aeronaves, equipos de aire acondicionado, arrancadores de aire comprimido, transportadores, cintas transportadoras, unidades de arranque en tierra, escaleras de pasajeros, camiones de catering y furgones de lavabos/agua.

Estos equipos son utilizados por los prestadores de servicios de asistencia en tierra a aeronaves (“handling”), servicios que engloban una variedad de actividades que van desde el registro de pasajeros y equipaje hasta la asistencia en pista a la aeronave.

⁵ Por otro lado, TLD alcanzó un volumen de negocio de aproximadamente [...] M. Euros en la actividad de distribución de chasis para autobuses en Taiwán. TLD no distribuye tales productos en ningún otro país.

Los servicios de asistencia en tierra o “handling”, de acuerdo con los precedentes comunitarios IV/M.1124 *Maersk Air/LFV Holding*, IV/M.1387 *Lufthansa /Menzies /Sigma at Manchester* y IV/M.2254 *Aviapartner Maersk/Novia*, podrían subdividirse en función de las clasificaciones de la Directiva del Consejo 96/67/CE relativa al mercado de asistencia en tierra en los aeropuertos de la Comunidad o del Acuerdo de los Servicios de Asistencia en Tierra de la IATA. Sin embargo, la Comisión ha dejado siempre abierta la definición de este mercado.

Según la Directiva citada, los servicios de asistencia en tierra comprenden: (a) asistencia administrativa en tierra y supervisión; (b) asistencia a pasajeros; (c) asistencia de equipajes; (d) asistencia de carga y correo; (e) asistencia de operaciones en pista; (f) asistencia de limpieza y servicio de la aeronave; (g) asistencia de combustible y lubricante; (h) asistencia de mantenimiento en línea; (i) asistencia de operaciones de vuelo y administración de la tripulación; (j) asistencia de transporte en superficie; y (k) asistencia de mayordomía.

Al igual que ocurre en los servicios de asistencia en tierra, no existe sustituibilidad entre los distintos EAT utilizados. Evidentemente, no ejercen la misma función un equipo de aire acondicionado, un transportador o una escalera de pasajeros.

Sin embargo, según la notificante, los clientes (prestadores de “handling” y compañías aéreas) necesitan la gama completa de productos, por lo que evalúan sus necesidades de EAT en su conjunto y, a veces, realizan sus pedidos a un único proveedor.

Desde el lado de la oferta, la notificante señala que fabricantes de EAT, tales como TLD, FMC, EINSA fabrican una amplia variedad de estos productos. Otros ensamblan componentes de terceros para comercializar la gama completa que demanda el cliente.

Es decir, a pesar de la diferencia entre uno u otro producto, la notificante estima que podría considerarse que existe un único mercado relevante de equipos de asistencia aeroportuaria.

Por su parte, este Servicio, dado que AXA no desarrolla actividad alguna de EAT y que, por tanto, la operación no produce adición de cuotas, analizará la incidencia de la operación en el mercado propuesto por la notificante sin perjuicio de que puedan haber delimitaciones más estrechas del mercado considerado, cuestión que en el análisis de la presente operación no es preciso cerrar.

IV. 2. Mercado geográfico

Según la notificante, el mercado geográfico de EAT tiene un carácter probablemente mundial y, como mínimo, abarca todo el EEE. Los principales proveedores ofrecen sus productos a nivel mundial y, a menudo, los clientes compran los mismos productos con el objeto de utilizarlos en la prestación de sus actividades en aeropuertos de todo el mundo.

De hecho, la empresa adquirida TLD tiene seis fábricas situadas en Francia, China, Canadá, Taiwán y EE.UU. y vende sus productos en más de 100 países.

En todo caso, para el objeto del análisis de la presente operación, puede dejarse abierta la definición exacta del mercado geográfico al no existir coincidencia entre las actividades de las Partes.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características y evolución

El mercado de EAT depende del tráfico aéreo y, de manera más significativa, del número de rotaciones de los aviones. Los analistas del mercado prevén en los próximos 20 años un crecimiento notable en el transporte aéreo y en la flota aérea mundial. Por ello, a largo plazo, se espera un crecimiento significativo en la demanda de equipos de asistencia en tierra para la aviación.

Además, cabe señalar la existencia de otros factores de crecimiento que deberían tener un impacto positivo en el mercado de equipos de asistencia en tierra en los próximos años, tales como i) la apertura a la competencia de los servicios de asistencia aeroportuaria o “handling” en aeropuertos de una serie de países como España, de acuerdo con la aplicación de la mencionada Directiva Comunitaria relativa a la apertura de los servicios de “handling” en aeropuertos, ii) la introducción de nuevos estándares de seguridad y de medioambiente más restrictivos que requieren la compra de nuevos equipos y iii) la comercialización del nuevo avión Airbus A380, que requiere un equipo específico debido a su gran tamaño.

V.2.- Estructura de la oferta

La estructura de mercado de EAT a nivel mundial se encuentra poco concentrada. Existen cuatro operadores principales a nivel mundial (además de TLD, las empresas norteamericanas FMC, TUG e ITW) que representan aproximadamente un 40% del mercado mundial⁶. Entre los operadores restantes figuran algunos más pequeños como los fabricantes españoles EINSA y GORRIS, que comercializan sus productos en todo el mundo, o el distribuidor SAISA.

El mercado español experimentó un crecimiento considerable en 2005 debido a la expansión de la demanda que se produjo como consecuencia de la apertura de los servicios de asistencia aeroportuaria en aeropuertos locales.

Las cuotas de mercado de TLD en el mercado de EAT en España son las siguientes:

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE ASISTENCIA EN TIERRA						
EMPRESA	2003		2004		2005	
	Mill.€	%	Mill.€	%	Mill.€	%
TLD	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
FMC	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
EINSA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
GORRIS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SAISA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Estimación del notificante. No existen estadísticas oficiales.

⁶ La cuota de mercado mundial de TLD es aproximadamente del [10-20] %.

* La parte notificante ignora el tamaño total exacto del mercado español en el ejercicio 2005 y la cuota de mercado de TLD. No obstante, se estima que el tamaño total de los mercados español y portugués considerados conjuntamente es alrededor de [...]M. Euros y que su cuota de mercado conjunta es aproximadamente de un [20-30]%.

V.3.- Estructura de la demanda

La demanda en el mercado de los EAT está compuesta por las compañías aéreas que prestan servicios de asistencia en tierra a terceros o realizan actividades de autoasistencia en sus propios vuelos y por operadores independientes que sólo prestan este tipo de servicios a terceros.

Todos ellos tienen un poder considerable de negociación, en particular, las compañías aéreas, que requieren frecuentemente el cumplimiento de determinados estándares técnicos específicos.

Hasta la entrada en vigor de la Directiva 96/67/CE, la prestación de servicios de asistencia en tierra en los aeropuertos europeos constituía un monopolio bajo control de los organismos de gestión de aeropuertos (en España, AENA) o de las compañías aéreas dominantes.

Como resultado de la adopción y aplicación del Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, que transpuso la Directiva 96/67/CE, la estructura de la oferta ha evolucionado significativamente en los últimos años. La Directiva ha abierto gradualmente el acceso a este mercado, incrementándose el número de operadores que realizan este tipo de servicios.

Los principales proveedores de tales servicios en España en el año 2004 fueron IBERIA, EURO HANDLING e INEUROPA HANDLING, con cuotas del 50%, 15% y 15%, respectivamente. Estos operadores ofrecen la gama completa de servicios de asistencia en tierra o “handling”.

IBERIA es el principal agente de asistencia en tierra, operando en la actualidad en 44 aeropuertos, a través de una licitación convocada por AENA en 1992. En 16 aeropuertos españoles se cuenta con un segundo operador.

Los principales clientes del Grupo TLD en España son: [...].

V.4.- Estructura de la distribución

TLD dispone de oficinas comerciales en todo el mundo que realizan ventas directas y prestan servicios post-venta a los clientes. Además, la compañía sigue la estrategia de utilizar distribuidores en nuevos mercados, mercados locales complejos o en mercados que son demasiado pequeños para TLD como para justificar la apertura de una oficina comercial. Este es el caso de España, donde TLD vende sus productos de EAT a través de un distribuidor exclusivo denominado AIR RAIL, S.L., empresa que comercializa equipamiento diverso para aeropuertos y puertos.

V.5.- Fijación de precios

Según información del notificante, los precios de los principales competidores son muy similares para los productos de EAT con funciones, requisitos técnicos, tecnología y calidad similares. Los precios se basan en una serie de factores que incluyen, entre otros, el precio de las principales materias primas (acero y cobre), los gastos de ingeniería, y garantías, entre otros.

V.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

El notificante indica como principales barreras de entrada al mercado: i) el cumplimiento de determinados estándares técnicos específicos solicitados por algunas compañías aéreas, ii)



lealtad de los clientes, y iii) capacidad para amortizar los inputs tecnológicos en una serie limitada de unidades fabricadas del mismo producto.

Sin bien no se trata de uno de los factores más relevantes de competencia en el mercado, la I+D tiene un papel importante, en particular en lo que se refiere a la investigación destinada a reducir los costes de fabricación.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa AXA INVESTMENT MANAGERS PRIVATE EQUITY EUROPE, S.A. (AXA PE) del control exclusivo de TLD GROUP, S.A. (TLD).

El grupo adquirido (TLD) está presente en el diseño, producción, distribución y asistencia post-venta de equipos de asistencia en tierra (EAT) para el sector de la aviación. Sus ventas en España son inferiores a los [...] M. de euros.

Según la notificante, el grupo AXA, no está presente en ninguna actividad relacionada con este mercado o en mercados conexos, ascendentes o descendentes.

De esta forma, como consecuencia de la operación notificada no se produce adición alguna de cuotas. La operación supondrá la entrada del grupo adquirente en el mercado de EAT para el sector de la aviación. En España, TLD es uno de los dos líderes del mercado TLD con una cuota del [20-30] %.

El segundo operador en España, con una cuota del [20-30] % es el grupo norteamericano FMC, que cuenta con más de 100 fábricas en todo el mundo y un volumen de ventas superior a los 4.507 M. Euros. Otros suministradores significativos de EAT en España son los fabricantes españoles EINSA y GORRIS que también venden su producción en todo el mundo.

Asimismo, la demanda, que incluye a importantes compañías aéreas y prestadoras de servicios de asistencia en tierra en aeropuertos, dispone de un poder de negociación significativo.

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

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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.