



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-05038**

**MELROSE / DYNACAST / MCKECHNIE**

Con fecha 22 de abril de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la toma de control por MELROSE PLC del grupo de compañías DYNACAST y del grupo de compañías MCKECHNIE.

Dicha notificación ha sido realizada por MELROSE PLC, 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”.

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 el **23 de mayo de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación consiste en la toma de control por MELROSE PLC de los grupos DYNACAST y MCKECHNIE.

La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de fecha 21 de abril de 2005 por el que MELROSE PLC compra las matrices de los grupos adquiridos.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de España y ha también será notificada en EEUU.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, porque no supera los umbrales de notificación.

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 PARTICIPES

### III.1. ADQUIRENTE “MELROSE PLC”. (MELROSE)

MELROSE es una compañía de inversión constituida en el año 2003 cuya actividad principal se centra en la compra de compañías con el fin de mejorar su gestión e incrementar su valor. Cotiza en el “Alternative Investment Market” de la bolsa de Londres y no está sujeta al control de ninguno de sus accionistas<sup>1</sup>.

La operación notificada es la primera adquisición de Melrose. Por ello, el volumen de ventas del adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es el siguiente:

| Volumen de ventas de MELROSE PLC*<br>(en millones euros) |                      |                      |                      |
|----------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                                                          | 2002                 | 2003                 | 2004                 |
| Mundial/Unión Europea/España                             | [<5000]/[<250]/[<60] | [<5000]/[<250]/[<60] | [<5000]/[<250]/[<60] |

Fuente: Notificación

\*[...].

### III.2 NEGOCIO ADQUIRIDO: “GRUPO DE COMPAÑÍAS DYNACAST<sup>2</sup>” y “GRUPO DE COMPAÑÍAS MCKECHNIE<sup>3</sup>”

El negocio adquirido pertenece a fondos de inversión gestionados por CINVEN<sup>4</sup>, estando, por tanto, sujeto a su control, y a otros accionistas minoritarios. Este negocio consta de dos grupos de empresas cuyas matrices están domiciliadas en el Reino Unido:

- GRUPO DE COMPAÑÍAS DYNACAST, que fabrica y vende piezas de ingeniería de metal producidas mediante troquelado o fundición a presión. DYNACAST sirve a una amplia

<sup>1</sup> [...]Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

<sup>2</sup>Las compañías adquiridas como consecuencia de la compraventa son: DYNACAST INTERNATIONAL LIMITED, DYNACAST US HOLDING INC; SHANGHAI DYNACAST ELECTRONIC COMPONENTS COMPANY LIMITED; DYNACAST ESPAÑA SA; DYNACAST ÖSTERREICH GMBH, DYNACAST (SINGAPORE) PTE LIMITED; DYNACAST BETEILIGUNGS GMBH; DYNACAST VERWALTUNGS-GMBH.

<sup>3</sup>MOZART JERSEY HOLDING No 1 LIMITED; MOZART JERSEY HOLDING No 2 LIMITED; DLO INVESTMENTS INC.; PSM FASTERNERS (TAIWAN) LIMITED; PSM FASTERNERS (ASIA) LIMITED; PSM FASTERNERS (WUXI) PTE LIMITED; PSM FASTERNERS (SINGAPORE) LIMITED; MCKECHNIE EP HOLDINGS LIMITED; MCKECHNIE HOLDINGS (UK) LIMITED; MCKECHNIE AEROSPACE HOLDING LIMITED; MCKECHNIE INVESTMENTS INC.

<sup>4</sup>Los fondos de inversión gestionados por CINVEN detentan una participación del [>50%] en DYNACAST INTERNATIONAL LIMITED así como una participación individual del [>50%] en MOZART JERSEY HOLDING No 1 y del [>50%] en MOZART JERSEY HOLDING No 2 LIMITED.

gama de clientes en el sector sanitario, de aparatos electrodomésticos, telecomunicaciones e industria automovilística.

- GRUPO DE COMPAÑÍAS MCKECHNIE, que opera en cuatro áreas de negocio: componentes para el sector aeroespacial, componentes para el sector automovilístico, en particular, para ruedas, aparatos de cierre, esencialmente, para usos industriales, y moldeado y estirado de plástico para diversos clientes y usos industriales.

La facturación del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

| Volumen de ventas del Negocio Adquirido<br>(en millones de euros) |         |         |         |
|-------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
|                                                                   | 2002    | 2003    | 2004    |
| Mundial                                                           | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea                                                     | [>250]  | [>250]  | [>250]  |
| España                                                            | [<60]   | [<60]   | [<60]   |

Fuente: Notificación, excluidas las ventas intragrupo.

#### IV. MERCADOS RELEVANTES

##### IV.1. Mercado de producto

MELROSE no está presente en ninguno de los mercados en los que las compañías adquiridas operan, ni en mercados ascendentes ni descendentes. Por su parte, las sociedades adquiridas operan, en los sectores de fabricación y venta de componentes y piezas fundidas a presión, así como de componentes y piezas para el sector de la aviación, automóvil, piezas de plástico manipulado y aparatos de cierre.

DYNACAST fabrica componentes de precisión producidos a partir de un proceso de troquelado y fundición a presión, bajo pedido, individualizando su proceso de producción en función de sus clientes. La fabricación de los componentes se realiza mediante la utilización de zinc, aluminio y magnesio.

- La mayor parte de la facturación de DYNACAST [70-80]% proviene de la venta de componentes troquelados o fundidos a presión a partir del zinc que se utilizan en muchas aplicaciones industriales tales como cuchillas de afeitar, antenas de teléfonos móviles, ordenadores portátiles, impulsores de discos, herramientas y muchas otras aplicaciones en el sector electrodoméstico.
- Las piezas fundidas a partir de aluminio representan aproximadamente el [10-20]% de la facturación de DYNACAST. Estas piezas se utilizan para una amplia gama de equipos de redes e infraestructura de telecomunicaciones. Entre las piezas de aluminio destinadas al sector automovilístico que fabrica DYNACAST destacan los equipos telemáticos, las envolturas de sensores y sistemas críticos de seguridad de los ocupantes, tales como envolturas de *airbag* y carretes de cinturones de seguridad.
- Las piezas fundidas a partir del magnesio tan sólo representan el [0-10]% de la facturación de DYNACAST, [...].

La notificante indica que, desde el punto de vista de la oferta, la Comisión no ha excluido en diversos precedentes<sup>5</sup> que pueda existir un cierto grado de sustituibilidad en la fabricación de ciertos componentes. Desde el punto de vista de la demanda, cada componente específico podría constituir un mercado de producto en sí mismo, ya que cumple funciones distintas. La Comisión tampoco excluye que los componentes fabricados con materiales diferentes formen parte de un mismo mercado, ya que desde el punto de vista de la demanda estos componentes podrían ser sustituibles. En suma, la Comisión no ha cerrado la definición del mercado.

En el presente caso, dada la naturaleza y actividades de las partes y, en particular, de la adquirente, este Servicio no estima necesario delimitar con precisión la definición del mercado de producto relevante, en la medida en que el análisis no varía sustancialmente en función de que se tome como referencia una definición más o menos estrecha del mercado.

DYNACAST vende en España fundamentalmente componentes fundidos a presión para aparatos electrodomésticos. Aún definiendo un mercado tan estrecho como el de tales componentes, la adquirida no alcanza en España una cuota de mercado superior al [0-10]%<sup>6</sup>.

Por su parte, MCKECHNIE opera en distintos mercados de producto:

- (i) Productos de cierre o fijaciones: se trata de instrumentos mecánicos (como tuercas, cerrojos y tornillos<sup>7</sup>) que unen o acoplan componentes separados. La filial de MCKECHNIE, LINEREAD NORTHBRIDGE REDDTICH, diseña produce y vende tales fijaciones para la industria aeroespacial.

La Comisión ha considerado<sup>8</sup> que el mercado de fijaciones destinadas a la industria aeroespacial puede distinguirse del de fijaciones para aplicaciones industriales más comunes. A su vez, la Comisión considera que, dadas las diferencias en materiales y requisitos técnicos, es posible diferenciar el segmento de fijaciones que se aplican para el armazón de los aviones del de aquéllas que se utilizan para los motores aeroespaciales. Además, la Comisión ha identificado varias categorías de fijaciones<sup>9</sup> considerando que cada una de éstas podría constituir mercados de producto diferentes. Sin embargo, la Comisión deja abierta la definición precisa del mercado de producto.

Dada la naturaleza y actividad de la adquirente, el análisis de la operación no varía sustancialmente en función de la definición del mercado, por lo que no resulta preciso cerrar su definición.

En todo caso, aún asumiendo la existencia de un mercado de fijaciones para la industria aeroespacial en España, MCKECHNIE únicamente vende en España cerrojos y clavijas permanentes y cerrojos reutilizables, con unas cuotas aproximadas del [0-10]% en el primer segmento y del [5-15]% en el segundo<sup>10</sup>.

<sup>5</sup> Asunto IV/1189 TEKISD/NORSK HYDRO PRODUKSJON/MERIDIAN.

<sup>6</sup> La notificante indica que, según estimaciones de las partes la cuota de mercado de DYNACAST de piezas fundidas a presión para aparatos electrodomésticos, en España en 2004 es de [0-10]%.

<sup>7</sup> Asunto COMP/M.2928, ALCOA/FAIRCHILD

<sup>8</sup> Asunto COMP/M.2928, ALCOA/FAIRCHILD

<sup>9</sup> tornillos, cerrojos reutilizables, tuercas, cerrojos permanentes y pernos, collares, remaches ocultos, cerrojos ocultos y fijaciones de panel.

<sup>10</sup> Según estimaciones de las partes, en 2004 y en el EEE la cuota de mercado de MCKECHNIE de cerrojos reutilizables dentro de las fijaciones destinadas a motores aeroespaciales fue de [20-30]%.

Adicionalmente, vende fijaciones para aplicaciones industriales no aeroespaciales. Aún diferenciando los segmentos de fijaciones para plásticos, fijaciones para láminas metálicas y fijaciones “cubiertas” con un tratamiento especial, en ninguno de ellos MCKECHNIE registra cuotas superiores al 10%.

- (ii) Pestillos y bisagras destinados a la industria aeroespacial. Los pestillos garantizan la seguridad del cierre de los paneles de acceso y puertas y, las bisagras, el control de la posición, funcionamiento y apertura de la puerta.

La notificante indica que los pestillos se diseñan en función de las aplicaciones especificadas por los clientes. Los pestillos, en función de su uso pueden ser internos o destinados al interior del avión y externos o destinados al armazón y motores del avión.

En España, MCKECHNIE, suministra únicamente pestillos externos a un grupo pequeño de clientes<sup>11</sup>.

- (iii) Barras de aplicación en la industria aeroespacial: se fabrican a partir de distintos materiales (aleaciones de acero y titanio, materiales compuestos, etc) y están diseñadas para cumplir funciones diversas en aviación civil y militar, aviación regional y comercial, helicópteros y los programas espaciales.

MCKECHNIE fabrica barras metálicas y de materiales compuestos para el sector aeroespacial. El Grupo está presente en España en la venta de estos productos.

- (iv) Baterías para la industria aeroespacial: las ventas de MCKECHNIE en España de este producto son insignificantes (menos de [...] euros en 2004).

- (v) Piezas de repuesto para motores aeroespaciales y armazones de avión: MCKECHNIE suministra piezas de recambio para motores aeroespaciales y armazones de avión. Sus ventas en España son inferiores al [0-10]% del mercado siendo [...] su único cliente.

- (vi) Equipamiento de apoyo en tierra: MCKECHNIE suministra, entre otros, barras de remolque, gatos para avión y unidades eléctricas de tierra. Las partes indican que las ventas en este mercado son irrelevantes.

- (vii) Componentes de plástico moldeado: la Comisión identifica el “sector de moldeamiento del plástico” como un posible mercado relevante de producto<sup>12</sup>. En España, MCKECHNIE suministra componentes plásticos sólo a la industria automovilística, que representan menos del [0-10]1% de sus ingresos en el mercado español.

- (viii) Piezas para ruedas de automóvil<sup>13</sup>: MCKECHNIE suministra piezas de recambio originales para fabricantes de automóviles y camiones, pero sus ventas en España por este concepto son nulas.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, de la naturaleza y actividades de las partes, este Servicio no considera necesario cerrar la definición de los distintos mercados de producto puesto que la valoración de la operación no varía sustancialmente en función de la

---

<sup>11</sup> En este área de productos, MCKECHNIE cuenta con dos divisiones separadas con sus marcas correspondientes HARTWELL y HASCO, que operan a partir de la sociedad, HARTWELL CORPORATION.

<sup>12</sup> Caso COMP/M.2113 CINVE/MCKECHNIE.

<sup>13</sup> La Comisión considera que las piezas para ruedas pueden constituir un mercado de producto en si mismo, Caso COMP/M.1959 MERITOR/ARVIN.

delimitación precisa de los mismos. En todo caso, a los efectos del presente análisis, este Servicio estimará como relevantes los mercados de pestillos externos y de barras de aplicación en la industria aeroespacial, sin perjuicio de que en el futuro, quepa adoptar otras definiciones.

#### IV.2. Mercado geográfico

La notificante considera que el mercado de pestillos externos destinados a la industria aeroespacial tiene un ámbito geográfico mundial, al ser los principales clientes de estos productos empresas multinacionales, especialmente, los fabricantes de aviones Boeing y Airbus y sus subcontratistas principales.

En cuanto el mercado de barras de aplicación en la industria aeroespacial, la notificante indica que, dado el alcance internacional de las actividades de compra de tales barras, se trata de un mercado que se extiende al menos al EEE.

Por su parte, la Comisión en varios precedentes<sup>14</sup> llega a la conclusión de que el ámbito de los mercados de los componentes de aplicación para la industria aeroespacial posee una dimensión geográfica mundial.

### V. ANÁLISIS DEL MERCADO

#### V.1. Estructura de la oferta

Los mercados relacionados con la industria aeroespacial se encuentran en fase de crecimiento en Europa, como consecuencia del crecimiento de la producción de [...], lo que también supone la aparición de nuevas oportunidades en el mercado español.

MCKECHNIE es el primer operador en el mercado mundial de pestillos externos para la industria aeroespacial:

| MERCADO MUNDIALES DE PESTILLOS EXTERNOS<br>(por volumen de ventas) |                   |          |                   |          |                   |          |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------|-------------------|----------|
| EMPRESA                                                            | 2002              |          | 2003              |          | 2004              |          |
|                                                                    | Ventas millones € | cuota    | Ventas millones € | Cuota    | Ventas millones € | Cuota    |
| MCKECHNIE                                                          | [...]             | [50-55]% | [...]             | [50-55]% | [...]             | [50-55]% |
| Otros                                                              | [...]             | [45-50]% | [...]             | [45-50]% | [...]             | [45-50]% |
| TOTAL                                                              | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     |

Fuente: estimaciones del notificante.

En el caso del mercado español, que registra unas ventas de [...], la cuota de la adquirida asciende al [80-85]%.

<sup>14</sup> Asunto IV/M 1438 BRITISH AEROSPACE/GEC MARCONI, Asunto COMP/M.2738 GEES/UNISON, Asunto COMP/M.2892 GOODRICH/TWR AERONAUTICAL SYSTEMS GROUP y Asunto COMP/M.2095 SEXTANT/DIEHL.

| MERCADO ESPAÑOL DE PESTILLOS EXTERNOS* |                   |          |                   |          |                   |          |
|----------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------|-------------------|----------|
| (por volumen de ventas)                |                   |          |                   |          |                   |          |
| EMPRESA                                | 2002              |          | 2003              |          | 2004              |          |
|                                        | Ventas millones € | Cuota    | Ventas millones € | Cuota    | Ventas millones € | Cuota    |
| <b>MCKECHNIE</b>                       | [...]             | [80-85]% | [...]             | [80-85]% | [...]             | [80-85]% |
| Otros                                  | [...]             | [10-15]% | [...]             | [10-15]% | [...]             | [10-15]% |
| <b>TOTAL</b>                           | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     |

Fuente: estimaciones del notificante.

\*La notificante indica que al no tener la adquirida ventas de pestillos internos en España no se dispone de información sobre ventas y cuotas de mercado es ese segmento.

La notificante indica que los competidores de MCKECHNIE en este mercado operan a nivel mundial y son: AVIBANK, ADAMS RITE, HARPER, RAM/FAIRCHILD – filial de ALCOA, TRIUMPH y ACTRON. Además, los propios fabricantes de piezas originales de avión también fabrican algunos de sus componentes por cuenta propia.

La situación es similar en el mercado de barras de aplicación para la industria aeroespacial. La adquirida ostenta una cuota del [45-50]% del mercado mundial.

| MERCADO EEE DE BARRAS PARA LA INDUSTRIA AEROESPACIAL |                   |          |                   |          |                   |          |
|------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------|-------------------|----------|
| (por volumen de ventas)                              |                   |          |                   |          |                   |          |
| EMPRESA                                              | 2002              |          | 2003              |          | 2004              |          |
|                                                      | Ventas millones € | cuota    | Ventas millones € | Cuota    | Ventas millones € | Cuota    |
| <b>MCKECHNIE</b>                                     | [...]             | [40-45]% | [...]             | [45-50]% | [...]             | [45-50]% |
| SARMA                                                | [...]             | [50-55]% | [...]             | [50-55]% | [...]             | [50-55]% |
| <b>TOTAL</b>                                         | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     |

Fuente: estimaciones del notificante.

En el mercado español de barras, MCKECHNIE cuenta, como en el de pestillos externos, con una cuota cercana al [80-85]%.

| MERCADO ESPAÑOL DE BARRAS PARA LA INDUSTRIA AEROESPACIAL |                   |          |                   |          |                   |          |
|----------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------|-------------------|----------|
| (por volumen de ventas)                                  |                   |          |                   |          |                   |          |
| EMPRESA                                                  | 2002              |          | 2003              |          | 2004              |          |
|                                                          | Ventas millones € | cuota    | Ventas millones € | Cuota    | Ventas millones € | Cuota    |
| <b>MCKECHNIE</b>                                         | [...]             | [60-65]% | [...]             | [75-80]% | [...]             | [80-85]% |
| SARMA                                                    | [...]             | [30-35]% | [...]             | [20-25]% | [...]             | [10-15]% |
| <b>TOTAL</b>                                             | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     | [...]             | 100%     |

Fuente: estimaciones del notificante.

MCKECHNIE compite en todo el mundo con operadores como LEFELL, AID, QPM, USC, SOCIÉTÉ ANONYME DE RECHERCHES MÉCANIQUES APPLIQUÉES (SARMA), NORCO AND AVIBANK (PCC), además de la producción propia de los fabricantes de la industria aeroespacial.

## V.2. Estructura de la demanda y precios

Los principales clientes de MCKECHNIE en España en los mercados analizados pertenecen a la industria aeroespacial: [...].

La notificante indica que los precios se negocian individualmente con cada cliente. [...] y los principales subcontratistas en el sector aéreo [...] siguen un modelo de compra similar en la mayor parte de las piezas aplicables a la industria aeroespacial, invitando a los productores a presentar ofertas técnicas y comerciales a partir de unas especificaciones precisas (tamaño, capacidad de carga, ciclo de vida, etc). La decisión de compra se basa en el análisis y comparación de tales ofertas.

## V.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La notificante considera que no existen barreras de entrada significativas en los mercados relevantes, más allá de los estándares técnicos exigidos. En España, los pestillos y las barras aplicables a la industria aeroespacial que se desea incorporar a los equipos de fabricación original han de pasar por una verificación que el propio cliente exige, pero no son objeto de autorización directa alguna por parte de las autoridades nacionales de aviación<sup>15</sup>.

Por otra parte, la parte notificante indica que los estándares de muchos componentes de la industria aeroespacial han sido objeto de armonización a nivel mundial. La práctica totalidad de los clientes requieren que los componentes suministrados por MCKECHNIE cumplan con los estándares ISO.

El coste de las plantas de fabricación es relativamente moderado y, según la notificante, los fabricantes de equipos originales podrían fácilmente fabricar pestillos así como financiar la entrada de nuevos operadores en el mercado. No obstante no se conocen operadores que hayan accedido al mercado en los últimos años.

Por último, los gastos destinados a la actividad de investigación y desarrollo representan menos del [...] % de la facturación mundial de MCKECHNIE.

## VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la toma de control por MELROSE PLC, una compañía de inversión constituida en el año 2003, de los grupos DYNACAST y MCKECHNIE.

<sup>15</sup> La notificante indica que existen ciertos equipos que son considerados “productos de clase I” tales como el armazón del avión, los motores y las hélices. Todos los productos de clase I necesitan la obtención de un certificado tipo (*Type certificate* “TC”). El TC incluye una lista de componentes para un determinado producto de clase I y debe ser autorizado por las autoridades regulatorias competentes.

Cuando se vende un pestillo externo o una barra aplicable a la industria aeroespacial a un cliente al inicio del programa de diseño del avión, es necesario pasar por los procedimientos de examen técnico que el propio cliente exige. Si el pestillo o barra supera los parámetros del examen estos se añaden a la lista del Certificado Tipo correspondiente. Cuando se entra en la fase de producción del avión, se pueden comprar o instalar los componentes con el certificado tipo correspondiente.

Para los mercados de las piezas de recambio, la estrategia de MCKECHNIE se dirige a obtener el certificado PMA (part manufacturer approval). En dicho procedimiento, la Federal Aviation Administration (“FAA”) de Estados Unidos verifica que los componentes ofertados son efectivamente de la lista a TC.

En la Unión Europea, desde el año 2003, La Agencia Europea de Seguridad Aérea (“EASA”) ha asumido las competencias en la materia anteriormente asumidas por las autoridades nacionales. En cuanto a piezas de recambio, EASA cede la supervisión de las empresas a la FAA. El único momento en el que EASA otorga una autorización directa es en materia de reparación.

La adquirente no opera en mercados en los que están presentes las sociedades adquiridas, ni en otros horizontal o verticalmente relacionados. De hecho, la operación notificada es la primera adquisición de MELROSE, cuyo volumen de negocios en 2004 fue, por tanto, nulo. De esta forma, como consecuencia de la operación, no se produce adición de cuotas alguna.

Mediante la operación notificada, MELROSE pasa a estar presente en los ámbitos de la fabricación y venta de componentes y piezas fundidas a presión, así como de componentes y piezas para el sector de aviación, automóvil, piezas de plástico manipulado y aparatos de cierre.

El negocio adquirido sólo cuenta con cuotas significativas<sup>16</sup> en España, en ambos casos del [75-85]%, en los mercados de pestillos externos y de bisagras destinados a la industria aeroespacial.

No obstante, la estructura de ninguno de ambos mercados se verá significativamente modificada como resultado de esta operación, dada la naturaleza de la adquirente. Además, se trata de mercados de pequeña entidad en España: ninguno de ellos registra unas ventas superiores a [...] millones de euros.

Adicionalmente, la dimensión de tales mercados es, probablemente, supranacional y los principales competidores del negocio adquirido operan en todo el mundo.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones, no cabe esperar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.

## **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.

---

<sup>16</sup> Por encima del 10%.