



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 279 ESTERLINE / BAE SYSTEMS (EWPE)

Con fecha 14 de agosto de 2002, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición de la División "Electronic Warfare Passive Expendables" (EWPE) de BAE SYSTEMS INTEGRATED DEFENSE SOLUTIONS, INC, por parte del Grupo ESTERLINE TECHNOLOGIES.

Dicha notificación ha sido realizada por ESTERLINE TECHNOLOGIES CORPORATION, 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 **14 de septiembre de 2002**, inclusive, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada se corresponde con la adquisición por el Grupo ESTERLINE, a través de su filial ARMTEC COUNTERMEASURES CO, de la División "Electronic Warfare Passive Expendables" (EWPE) propiedad de la compañía BAE SYSTEMS INTEGRATED DEFENSE SOLUTIONS INCORPORATED del Grupo BAE SYSTEMS.

Los pormenores de la operación notificada vienen expresados en un Acuerdo de Compraventa de Activos suscrito por las partes el [...]*, bajo las leyes de los EE.UU.

Mediante dicho Acuerdo, BAE SYSTEMS INTEGRATED DEFENSE SOLUTIONS INC, se ha comprometido a transmitir a ESTERLINE sus instalaciones de Lillington (Carolina del Norte)

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

dedicadas a la investigación, desarrollo, fabricación y suministro de productos y tecnología de contramedidas antirradar “chaff” (*radar countermeasure chaff products*), así como sus instalaciones de East Camden (Arkansas), dedicadas a la investigación, desarrollo, fabricación y suministro de productos y tecnología relacionada con bengalas de señuelo infrarrojos (*infrared decoy flare products*). Productos y tecnologías que constituyen la División EWPE de BAE SYSTEMS.

Por lo que al caso español se refiere, la transmisión de los activos y demás derechos y obligaciones objeto de adquisición está sujeta a la obtención de la correspondiente autorización por parte de las autoridades nacionales de competencia. Igualmente, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de los EE.UU., así como a otros Organismos Oficiales, estando su cierre sujeto, entre otras condiciones suspensivas, a la aprobación por parte de dichas autoridades.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El Contrato de Compraventa de Activos de [...] contempla una cláusula de no competencia, por la que BAE SYSTEMS se compromete durante un plazo [“no superior a tres años”] a abstenerse de competir con la actividad de la División EWPE.

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

El Tribunal de Defensa de la Competencia en su Informe de 2 de marzo de 1993 consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el Tribunal de Defensa de la Competencia en su Informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación¹ que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

¹ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



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

De acuerdo con la notificación, la operación ESTERLINE/BAE SYSTEMS (EWPE) 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 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.

IV. **EMPRESAS PARTÍCIPIES**

IV.1. **ARMTEC COUNTERMEASURES CO.**

La adquirente directa es una compañía estadounidense filial de ARMTEC DEFENSE PRODUCTS COMPANY, constituida con la finalidad de adquirir la División EWPE. ARMTEC DEFENSE PRODUCTS se encuentra integrada en el grupo de empresas encabezado por ESTERLINE TECHNOLOGIES CORPORATION, Sociedad constituida conforme a las leyes de Delaware (EE.UU.) que cotiza en la Bolsa de Nueva York. Su capital se encuentra muy atomizado por lo que, según la notificante, no puede decirse que esté controlada por persona física o jurídica alguna.

El Grupo ESTERLINE está esencialmente presente en el diseño, elaboración y comercialización de equipos electrónicos y materiales avanzados destinados fundamentalmente al sector aerospacial y de defensa.

ESTERLINE cuenta con una filial en España, AUXITROL IBÉRICO, S.A. (Torrejón de Ardóz - Madrid), la cual comercializa principalmente medidores de niveles y temperaturas destinados al sector petrolero y aeronáutico.

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

Volumen de ventas del GRUPO ESTERLINE (Millones euros*)			
	1999	2000	2001
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación. * Convertidos desde dólares USA al tipo de cambio efectivo el 5.8.2002.

IV.2. **“ELECTRONIC WARFARE PASSIVE EXPENDABLES” (EWPE)**

La División EWPE objeto de enajenación es propiedad de BAE SYSTEMS INTEGRATED DEFENSE SOLUTIONS INC, compañía controlada en último término por BAE SYSTEMS PLC,

Sociedad que cotiza en la Bolsa de Londres. La atomización de su capital social, según la notificante, no permite considerar que esté controlada por persona física o jurídica alguna.

BAE SYSTEMS PLC, constituida bajo las leyes de Inglaterra y Gales, es la sociedad resultante de la fusión en 1999 de BRITISH AEROSPACE PLC y el negocio de MARCONI ELECTRONIC SYSTEMS de GENERAL ELECTRIC COMPANY PLC².

El Grupo BAE SYSTEMS cuenta con dos filiales en España: BAE SYSTEMS FLIGHT TRAINING (EUROPE), S.L., y BAE SYSTEMS FLIGHT TRAINING (SERVICES), S.L. Estas empresas son proveedoras de servicios de entrenamiento de vuelo, no encontrándose afectadas por la operación de referencia.

La División adquirida incluye una instalación para la producción de bengalas (“flares”), con alrededor de [...] empleados situada en Camdem (Arkansas), y una instalación para la producción de “chaff” con alrededor de [...] empleados, situada en Lillington (Carolina del Norte). También son objeto de adquisición por ESTERLINE la totalidad de bienes tangibles e inventarios situados en estas instalaciones, los contratos vigentes, su pasivo, así como determinada propiedad intelectual.

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

Volumen de ventas de la DIVISIÓN EWPE (Millones euros*)			
	1999	2000	2001
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación. * Convertidos desde USD al tipo de cambio efectivo el 5.8.2002.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La División EWPE desarrolla, fabrica y comercializa contramedidas antirradar o “chaff” (*radar countermeasure chaff products*), así como bengalas de señuelo infrarrojos o “flares” (*infrared decoy flare products*).

La industria armamentística denomina “contramedida” a todo tipo de medios utilizados para frustrar las armas enemigas. Las principales categorías son los dispositivos de interferencia de radar y de radio y trampas remolcadas (*towed decoys*), también denominadas “contramedidas electrónicas”, “productos de interferencia electrónica” o “contramedidas activas”, y los *chaff* y *flare*, productos denominados “convencionales” o “contramedidas pasivas”

En combate, las aeronaves militares pueden ser el objetivo de misiles guiados bien por radar o por fuentes de calor. Si se dispara un misil guiado por fuente de calor contra una aeronave, el piloto puede lanzar bengalas (*flares*) o cohetes a base de magnesio para producir

² Asunto nº IV/M.1438 – BRITISH AEROSPACE/GEC MARCONI, operación de concentración autorizada por la Comisión mediante Decisión de 25 de junio de 1999, conforme al Art. 6 (1) b, del Reglamento nº 4064/1989.

una “señal” pirotécnica que desvíe el misil de su objetivo. Alternativamente, si el misil está guiado por radar, el piloto puede lanzar pequeñas partículas de fibra de vidrio recubierto de aluminio, llamadas *chaff* para crear una serie de falsas resonancias que hacen que dicho misil pierda su objetivo. De ahí que tanto *chaff* como *flares* sean contramedidas liberadas desde aeronaves militares para atraer los misiles dirigidos contra ellas a fin de neutralizarlos.

Según indica la notificante, en lo fundamental, *chaff* y *flares* son similares en cuanto a su forma y funcionamiento. Ambos pueden ser lanzados de forma automática o manual (dependiendo de las preferencias del piloto), siendo a menudo el diseño de los cartuchos que contienen los dos tipos de contramedidas similar a fin de encajar en los mismos dispositivos de la aeronave. No obstante, ya sea desde el punto de vista de la demanda como del de la oferta, no puede considerarse que ambos productos constituyan un único mercado de producto.

Si atendemos el punto de vista de la oferta, los materiales utilizados en la fabricación de *chaff* y *flares* no son los mismos. En el primer caso, como se ha indicado se fabrican con aluminio y cristal, los segundos con magnesio. La tecnología utilizada para fabricarlos es también distinta.

Por lo que respecta a la demanda, si bien ésta se encuentra constituida por el mismo tipo de clientes, propietarios de aeronaves de combate, ambos productos no son sustitutivos entre sí. Las aeronaves deben disponer de los dos tipos de contramedidas antimisiles para protegerse bien sea de los misiles dirigidos por radar o de los atraídos por calor.

El núcleo del negocio aerospacial y de defensa del grupo adquirente se encuentra presente en el diseño, fabricación y venta de piezas y componentes de alta gama en el sector aeronáutico, así como en sistemas o programas de defensa y espaciales. Ninguna empresa ESTERLINE fabrica producto alguno que coincida con la División EWPE por adquirir, ni cualquier otro tipo de contramedida. Tampoco suministra materias primas para fabricar tales productos, ni es propietaria de aeronaves militares.

Visto lo anterior, puede indicarse que, como consecuencia de la operación notificada, no habrá lugar a solapamiento de actividades ni a relación vertical u horizontal alguna. No obstante, como consecuencia de la misma, ESTERLINE pasaría a detentar una cuota de mercado de *chaff* en España que excedería del 25%, al asumir las ventas durante el último ejercicio de la División EWPE al Ministerio de Defensa español. Si bien, en atención a los términos de la presente operación, se consideren relevantes los mercados de *chaff* y de *flares*, que componen las “contramedidas convencionales”.

V.2. Mercado geográfico

Según indica la notificante, tanto *flares* como *chaff*, son artículos restringidos conforme a la Reglamento de Comercio Internacional de Armas (*International Trade in Arms Regulation – ITAR*), de ahí que se requiera de la aprobación del Departamento de Estado de los EE.UU. (donde se encuentra localizadas las instalaciones de producción de la División EWPE por adquirir), para cualquier venta internacional.

La División EWPE suministra a un gran número de clientes militares a nivel mundial, siendo proveedor potencial o real de todas las naciones aliadas, por lo que el ámbito geográfico relevante será al menos el EEE.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y estructura del mercado.

Como cualquier otro producto armamentístico, *chaff* y *flares* deben ser conforme a los requisitos y autorizaciones de los clientes militares, que normalmente asignan los contratos de suministro mediante concurso.

En el caso de EWPE, las disposiciones contractuales para asegurar la calidad de los productos requieren la certificación ISO 9002 (o equivalente). La instalación de Lillington fabrica todos los artículos *chaff* conforme a la mencionada norma, siendo todas las ventas a las naciones aliadas objeto de aprobación por el Departamento de Estado de los EE.UU. mediante la emisión de una Licencia de Exportación para cada venta.

En cuanto a la estructura del mercado, desde la perspectiva de la oferta, la División EWPE es el principal suministrador de las naciones aliadas de *chaff* y *flares*. EWPE suministra el [...] % de sus necesidades de *chaff* y el [...] % de las de *flares*.

El mercado de *chaff* correspondiente a las naciones aliadas tiene un valor estimado de [...] millones de dólares USA por año, estimándose el mercado de *flares* en [...] millones de dólares al año (estas estimaciones están sujetas a cambios puesto que en los períodos de conflicto se incrementan).

Otros operadores, junto con EWPE, presentes a nivel global en el mercado de *chaff*, serían el grupo británico CHEMRING GROUP PLC, su principal competidor, e ISRAEL MILITARY INDUSTRIES LTD (IMI), ambos fabricantes y suministradores de los dos tipos de contramedidas convencionales. En cuanto a *flares*, compiten con los anteriores LACROIX PYROTRONICS y WALLOP DEFENSE SYSTEMS.

EWPE ha sido [...] proveedor de *chaff* para las Fuerzas Aéreas Españolas, habiendo abastecido el [...] % de sus necesidades durante los dos últimos años, con ventas de aproximadamente [...] Dólares USA en 2000 y [...] en 2001. [...].

VI.3. Distribución y precio de los productos

Los *chaff* pueden distribuirse directamente, mediante agentes, o a través de la Mantenimiento de Suministros de la OTAN (MAMSA) que presta servicios independientes de adquisición de artículos a muchos países de la OTAN.

Por lo que respecta a los contratos celebrados [...] con las Fuerzas Aéreas Españolas, en octubre de 2000 se adjudicó directamente a EWPE un pedido de [...] para el suministro de *chaff*. En octubre de 2001 otro contrato [...] fue adjudicado a través de MAMSA³.

El principal producto *chaff*⁴ vendido a la Fuerza Aérea Española tiene un precio medio, vendido a clientes distintos a los EE.UU., de [...] Dólares USA por juego. La mayor parte de las aeronaves están equipadas con dispensadores con capacidad para almacenar entre 120 y 240 unidades de *chaff*, así que el coste de equipar una aeronave es aproximadamente de entre [...] Dólares USA. Este coste tienen en cuenta las necesidades globales de un cliente entre 40.000 y 50.000 unidades al año.

³ El valor combinado de ambos contratos superó escasamente [...].

⁴ Cartucho [...] *chaff* con los correspondientes cartuchos con el dispositivo de energía.

VI.4 Competencia potencial - Barreras a la entrada

La notificante no tiene conocimiento de la existencia de derechos de aduanas sobre *chaff*, los costes de transporte son reducidos, y no hay barreras arancelarias de importancia.

Por lo que respecta a la disponibilidad de factores de producción, los *chaff*, en lo principal, de componen de plástico, aluminio en bruto, cristal en bruto, y aislantes eléctricos, si bien EWPE es el propietario de ciertos diseños y tecnologías relacionadas consideradas como no indispensables para poder entrar en el mercado, según indica la notificante. El principal competidor de EWPE tendría su propia tecnología, no excesivamente costosa.

Puesto que los productos se venden a clientes militares, normalmente hay un solo cliente por país. La creación de una red de distribución, por tanto, no es una barrera significativa a la entrada. Entrada que no es considerada prohibitiva por la notificante. Los costes de promoción y publicidad son especialmente bajos o incluso inexistentes.

Cualquier posible incremento de la actividad militar a nivel mundial, con el correspondiente aumento del gasto militar, podría suponer la oportunidad para potenciales entradas en el mercado.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

ESTERLINE, el grupo adquirente, no está presente en el mercado de contramedidas liberadas desde aeronaves militares (*chaff* y *flares*), ni en ningún mercado ascendente o descendente respecto de las actividades de EWPE. La operación no tiene, por tanto, implicaciones horizontales ni verticales.

La Adquirente continuará con las actividad EWPE como uno de los líderes globales en contramedidas para aeronaves (tanto *chaff* y *flares*), siendo los EE.UU. su mercado más importante y el Departamento de Defensa de los EE.UU. su principal cliente (representa cerca del [...] % de sus ingresos). ESTERLINE ostenta también una sólida posición en otros mercados mundiales, sin que la adquisición objeto del presente análisis le suponga modificación alguna en los mismos habida cuenta la ausencia de solapamiento y vínculos verticales y horizontales.

[...].

VII.2. Conclusión

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que la operación de referencia difícilmente podrá obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados señalados.

VIII. PROPUESTA

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