



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07058 BRIDGEPOINT / GDT

Con fecha 12 de junio de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de BRIDGEPOINT CAPITAL GROUP LIMITED (en adelante BRIDGEPOINT) del control exclusivo de GLOBAL DESIGN TECHNOLOGIES LLC (en adelante GDT).

Dicha notificación ha sido realizada por BRIDGEPOINT 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 **12 de julio de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la toma de control exclusivo del grupo GDT por parte de la sociedad gestora de fondos de inversión BRIDGEPOINT.

La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa, de 29 de mayo de 2007, por el que una sociedad vehículo de los fondos de inversión de BRIDGEPOINT adquiere todas las acciones emitidas de DESIGN METAL CONNECTIONS Inc., junto a las de la sociedad matriz de PERMASWAGE SAS, que constituyen el Grupo GDT.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de España. Asimismo, la operación ha sido notificada en Alemania, Italia, Brasil y EE.UU.



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 PARTÍCIPES**

III.1. **“BRIDGEPOINT CAPITAL GROUP LIMITED” (BRIDGEPOINT)**

BRIDGEPOINT es una sociedad gestora de fondos de inversión en capital riesgo, domiciliada en Reino Unido.

Se trata de una sociedad gestora que aporta capital a sociedades establecidas en una amplia gama de sectores para financiar operaciones de adquisición de participaciones de control, adquisición de valores y salida de cotización.

Actualmente BRIDGEPOINT controla una amplia cartera de compañías activas, prioritariamente, en los sectores de atención y servicios medico-quirúrgicos, óptica, automoción, productos químicos y farmacéuticos, distribución minorista en diferentes ámbitos y publicidad y marketing, muchas de ellas con actividad en España¹.

Según la notificante, la estructura accionarial de BRIDGEPOINT está compuesta por personas físicas, sin que ninguna posea más del 5% de su capital social.

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

Volumen de ventas de BRIDGEPOINT (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2.500]	[>2.500]	[>2.500]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2 **“GLOBAL DESIGN TECHNOLOGIES LLC” (GDT)**

GDT es una sociedad holding, constituida en enero de 2005, tras la adquisición por el grupo de capital riesgo Stirling Square Capital Partners de dos sociedades:

- 1.- DESIGN METAL CONNECTIONS Inc, la división aeroespacial estadounidense de DeutschCorp y
- 2.- PERMASWAGE SAS, sociedad francesa, participada también al 75% por DeutschCorp.

¹ Entre ellas Alain Afflelou, Alliance Medical, Grupo Mediasat, Holmes Place, Limón, Nordix, Rodenstock, SEA, Swiss Cap, Tunstall.

Ambas sociedades están activas en el sector de material de aeronaves, en concreto, en la fabricación y comercialización de sistemas de acoplamiento².

En la facturación de grupo GDT, el suministro de sistemas de acoplamiento a fabricantes/ensambladores/integradores originales de aeronaves (OEM) representa el [...] ³, el de herramientas el [...] y, por último, el suministro de sistemas acoplamiento en la industria de la energía en torno al [...].

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

Volumen de ventas del Grupo GDT (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El negocio adquirido opera en el sector de material de aeronaves (“*aircraft equipment*”), en concreto, en la fabricación y comercialización de sistemas de acoplamiento⁴.

Ninguna de las empresas controladas por el grupo adquirente, desarrolla actividades relacionadas ni horizontal ni verticalmente con las de GDT.

La notificante puntualiza que las empresas que configuran el Grupo GDT son especialistas en sistemas de acoplamientos moldeados⁵ permanentes para tuberías y cañerías rígidas, utilizadas en los sectores aeroespaciales, de defensa y de la energía. Fabrica y distribuye, igualmente, herramientas complementarias. Sin embargo, en Europa, según la notificante, el Grupo GDT sólo está presente en el suministro de sistemas de acoplamientos para la industria aeroespacial⁶.

Los sistemas de acoplamiento para la industria aeroespacial suministrados por GDT se componen de conectores (“*fittings*”) y de las herramientas necesarias para su ensamblado, aplicando la tecnología del moldeo para asegurar los conectores a las tuberías, cables o cañerías.

² Los acoplamientos son dispositivos destinados a unir ejes en sus extremos (cañerías, tuberías o cables), por los que circulan energía, gases y fluidos.

³ [...] Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido ha sido declarado confidencial.

⁴ Existen Decisiones de la Comisión relativas a equipos para aeronaves (motores, aviónica, controles de motores,...), pero ninguna específicamente de sistemas de acoplamiento.

⁵ El moldeo o estampado (“*swaging*”) es una técnica de trabajo del metal por la que éste se comprime hasta adoptar una determinada forma mediante presión elevada y creando un sello entre los dos componentes.

⁶ En el sector de la energía, solo está presente en EE.UU. Presta servicios postventa de suministro de herramientas al Gobierno de los EE.UU y a distribuidores que operan en ese país, Japón e Israel.



La notificante distingue entre acoplamientos permanentes y desmontables, utilizados estos últimos en aplicaciones menos críticas, entendiéndose por tales aquéllas en las que las condiciones de flexión, presión, tensión, torsión y temperatura son menos intensas. Considera que, desde una perspectiva económica, ambos sistemas de acoplamiento son fundamentalmente intercambiables.

Dentro del grupo de acoplamientos permanentes, la notificante distingue varios segmentos atendiendo a la tecnología aplicada a la unión: moldeado radial, moldeado axial, soldadura de arco, soldadura de latón y criogénico⁷.

Considerando que la adquirente no está activa en el mercado en que opera la adquirida o en mercados verticalmente relacionados con él, este Servicio no estima necesario definir de forma precisa los mercados relevantes puesto que la valoración de la operación no se ve modificada por una u otra delimitación de los mismos. En consecuencia, este Servicio tomará a los efectos del análisis de la operación notificada el mercado de fabricación y distribución de sistemas de acoplamiento para la industria aeroespacial.

IV. 2. Mercado geográfico

La notificante considera que el ámbito geográfico del mercado descrito es mundial.

Argumenta esta definición en el hecho de que los clientes principales de los sistemas de acoplamiento son los OEM de aeronaves, en esencia, operadores internacionales que siguen una política global, de forma que los sistemas de acoplamiento se fabrican en un número reducido de plantas desde donde se suministra a todo el mundo sin que la proximidad sea un factor relevante, ya que el producto es fácilmente transportable y los costes no son significativos.

Por otra parte, los precios son fundamentalmente uniformes en todo el mundo y ello debido a que más del 50% del mercado lo absorben tres o cuatro OEM de aeronaves, que disponen de una red interna de compras y adoptan decisiones de aprovisionamiento a nivel mundial.

Dada la naturaleza de la operación, este Servicio entiende que la delimitación de la dimensión geográfica del mercado considerado puede quedar abierta por razones análogas a las recogidas en el apartado anterior. En todo caso, se consignará la estructura de la oferta en el mundo, Europa y España.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Características del mercado

Los sistemas de acoplamiento constituyen un nicho de mercado de reducidas dimensiones en comparación con el resto de los componentes de las aeronaves y se prevé que el mercado mundial alcance, en 2010, un valor de aproximadamente [...], lo que significa una tasa de crecimiento del 6% anual. La notificante señala que el mercado de sistemas de acoplamiento es un segmento de reducidas dimensiones en comparación con el peso de otros componentes de las aeronaves.

La evolución de los mercados finales aeroespaciales, es decir, el ritmo al cual se diseñan y producen nuevas plataformas de aeronaves, así como la sustitución de viejas por modernas plataformas, determinan el crecimiento del mercado de sistemas de acoplamiento.

⁷ La criogenia es el conjunto de técnicas utilizadas para enfriar un material a la temperatura de ebullición del [nitrógeno](#) o a temperaturas aún más bajas.



En general, el aumento continuo de las dimensiones de las aeronaves y la complejidad de los sistemas que incorporan han producido un aumento considerable de los conectores requeridos y de la tecnología de acoplamiento.

V.2.- Estructura de la oferta

La práctica totalidad de la producción mundial de sistemas de acoplamientos para la industria aeroespacial está en manos de cinco operadores multinacionales: GDT, Eaton Corporation Inc, Airdrome, Aerofit y Alcoa⁸.

Mercado de sistemas de acoplamiento de aeronaves (Millones de euros)			
Tamaño del mercado/cuota de GDT	2004	2005	2006
MUNDIAL	[...] / [40-50]%	[...] / [40-50]%	[...] / [50-60]%
UE	[...] / [50-60]%	[...] / [50-60]%	[...] / [60-70]%
ESPAÑA	[...] / [40-50]%	[...] / [40-50]%	[...] / [60-70]%

Fuente: Notificación

La notificante considera que las cuotas de los competidores del grupo GDT son, en general, uniformes, tanto a nivel mundial como europeo y nacional y considera que han experimentado un ligero crecimiento en los últimos tres años.

Así, atribuye a Eaton una cuota de entre el [15%-25%] en los tres ámbitos, a Airdrome y Aerofit, entre el [5%-15%] y, por último, a Alcoa una cuota < 5%.

V.3.- Estructura de la demanda

Como ya se ha indicado, los clientes principales de los sistemas de acoplamientos son los OEM de aeronaves. Los OEM de aeronaves son grupos internacionales, con gran capacidad financiera y fuerte poder de negociación, que se ve reforzado por el mecanismo de concurso como método de asignación de contratos.

El proceso de venta en el sector aeroespacial consiste en la selección por parte de los OEM de proveedores durante la fase de diseño del programa de una aeronave. El producto de un determinado suministrador tiene que ser certificado por la Federal Aviation Administration (FAA) o la European Aviation Safety Agency (EASA) en Estados Unidos o Europa, respectivamente, para su uso en dicho programa. Los contratos se adjudican habitualmente para periodos de 5-6 años, lo que permite presentación de nuevas ofertas y nuevas negociaciones de precios.

La notificante señala que, si bien los OEM muestran cierta resistencia al cambio de proveedor, la lealtad a la marca no constituye un factor decisivo a la hora de seleccionar suministrador. Muy al contrario, los OEM de aeronaves siguen estrategias de proveedores múltiples.

GDT cuenta con una base internacional de clientes en la industria aeroespacial, tanto en el sector civil como militar, y sus diez primeros clientes⁹ han supuesto, en el ejercicio 2006, el [...] de sus ingresos, previendo que sólo [...] proporcione el [...] de los mismos durante el periodo 2007-2010.

⁸ Otros competidores son FCI Burndy, Thomas & Betts y Erico.

⁹ [...].

El principal cliente de GDT en España¹⁰ es [...], que dispone de una política global de grupo que cubre su actividad en mercado español.

V.4.- Precios y distribución

Como ya se ha indicado, según la notificante los precios de los sistemas de acoplamiento son fundamentalmente uniformes en todo el mundo y ello es debido a que más del 50% del mercado lo absorben los tres o cuatro principales fabricantes de aeronaves, que disponen de una red interna de compras y adoptan decisiones de aprovisionamiento a nivel mundial.

Siendo el concurso el mecanismo de asignación habitual de los contratos, tal como se ha descrito en el punto anterior, el precio se convierte en un elemento decisorio, junto a la certificación y la entrega puntual de pedidos.

En general, los productores de sistemas de acoplamientos suministran directamente el producto al usuario final, los OEM de aeronaves.

GDT vende también directamente al gobierno de los EE.UU. y a ciertos distribuidores que suministran un volumen de pedidos de reducido tamaño.

V.5.- Competencia potencial - barreras a la entrada

El mercado de la aviación está sometido a estándares de certificación aeroespacial impuestos por la FAA y la EASA en Estados Unidos y Europa, respectivamente.

Según la notificante, la tecnología del moldeado es una tecnología madura y ampliamente disponible, pero la naturaleza del mercado de la aviación, tal como se ha descrito, premia a los operadores activos en sectores relacionados (sistemas hidráulicos, neumáticos,...) que afrontan costes de desarrollo de tecnología menos elevados y disfrutan de relaciones con los OEM de aeronaves o con autoridades relevantes.

La notificante considera que, no existiendo barreras significativas a la entrada de nuevos competidores, el avance en la tecnología e ingeniería al servicio de la seguridad, fiabilidad y mantenimiento, son los costes permanentes en los que debe incurrir un productor de sistemas de acoplamientos para asegurarse una posición en el mercado.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de BRIDGEPOINT CAPITAL GROUP LIMITED (BRIDGEPOINT) del control exclusivo de GLOBAL DESIGN TECHNOLOGIES LLC (GDT), activo en el sector de material de aeronaves, en concreto, en la fabricación y comercialización de sistemas de acoplamiento.

La adquirente no se encuentra presente en los mercados en que opera el negocio adquirido ni en otros verticalmente relacionados, de forma que no se produce adición de cuotas alguna. Así, como consecuencia de la operación, BRIDGEPOINT, sociedad gestora de fondos de inversión, simplemente asume las cuotas correspondientes al negocio adquirido sin que varíe la estructura competitiva del mercado considerado que, según la notificante, es de ámbito mundial.

La práctica totalidad de la producción mundial de sistemas de acoplamientos para la industria aeroespacial está cubierta por cinco productores y GDT es el primer suministrador, con cuotas del [...], [...] y [...] en los mercados mundial, europeo y español, respectivamente.

¹⁰ [...].



El mercado de sistemas de acoplamiento viene directamente determinado por la evolución de los mercados finales aeroespaciales. Los productores de aeronaves son grupos multinacionales con gran capacidad financiera y fuerte poder de negociación.

La asignación de contratos a proveedores de material de aeronaves se hace vía concursos de ámbito internacional, durante la fase de diseño del programa de una aeronave, lo que permite un nivel de precios prácticamente uniforme en todo el mundo y donde los tres o cuatro principales OEM de aeronaves absorben el 50% del mercado de sistemas de acoplamiento.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas y, en particular, la naturaleza de la adquirente, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la 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.