



N- 06029 GENERAL DYNAMICS/SNC TECH

Con fecha 16 de marzo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de GENERAL DYNAMICS CORPORATION (en adelante GENERAL DYNAMICS) del 100% del capital social de SNC TECHNOLOGIES INC. (en adelante SNC), perteneciente al grupo SNC-LAVALIN GROUP INC.

Dicha notificación ha sido realizada por GENERAL DYNAMICS 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 **17 de abril 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 GENERAL DYNAMICS del control exclusivo de SNC, propiedad del grupo SNC-LAVALIN.

La operación se instrumenta mediante un contrato de Compraventa de Acciones de 23 de febrero de 2006, por el que se adquiere el 100% del capital social de SNC.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania¹ y España. Igualmente, la operación se notificará en Estados Unidos y Canadá.

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 PARTICIPES

III.1. “GENERAL DYNAMICS CORPORATION” (GENERAL DYNAMICS)

GENERAL DYNAMICS es una empresa multinacional, constituida en Estados Unidos, que cotiza en la bolsa de Nueva York. De acuerdo con la notificante, GENERAL DYNAMICS no está controlada individual ni conjuntamente por ninguno de sus accionistas.

Las actividades de GENERAL DYNAMICS se agrupan en cuatro áreas principales: sistemas y tecnologías de la información, sistemas de combate, sistemas marinos y grupo aeroespacial.

En España, GENERAL DYNAMICS opera a través de su filial General Dynamics Santa Bárbara Systems (SANTA BÁRBARA)². SANTA BÁRBARA, con actividades también en Alemania, produce y comercializa una amplia variedad de equipamiento de defensa, incluyendo municiones.

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

Volumen de Ventas de GENERAL DYNAMICS (millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	14.933,1	15.370,2	17.075,8
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

¹ La operación fue autorizada en Alemania con fecha 22 de marzo de 2006.

² El grupo de empresas SANTA BÁRBARA fue adquirido por GENERAL DYNAMICS en el año 2000, expediente de concentraciones económicas N°072 GENERAL DYNAMICS/EMPRESA NACIONAL SANTA BÁRBARA, en el proceso de privatización de la empresa realizado por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI).

III.2. “SNC TECHNOLOGIES, INC.” (SNC)

SNC es una empresa canadiense que desarrolla y produce munición de calibre ligero, mediano y pesado adaptada a las necesidades de las fuerzas armadas y de las agencias de seguridad de diferentes países. En la actualidad, SNC esta controlada por SNC LAVALIN que, a su vez, no está controlada por ninguna otra empresa o persona jurídica.

SNC tiene tres filiales, dos de ellas al 100% en Canadá –EXPRO TECHNOLOGIES INC. y EXPRO TECHNOLOGIES FINANCE INC.-, que fabrican propulsores extruidos para uso comercial y militar, y la tercera en Estados Unidos –SNC TECHNOLOGIES CORP.- que comercializa en este país algunos de los productos que desarrolla SNC.

SNC opera principalmente para las agencias de defensa de Estados Unidos y Canadá. En el año 2005, el [...] % de los ingresos se generaron en Estados Unidos, el [...] % en Canadá y el [...] % en el resto del mundo ([...] % en Europa).

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

Volumen de Ventas de SNC (millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	275,2	291,3	324,7
Unión Europea	<250	>250	>250
España	<60	>60	>60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El ámbito en que se enmarca la presente operación es el del material de defensa y, en concreto, la producción y venta de municiones, actividades que realizan tanto la adquirente como la adquirida.

GENERAL DYNAMICS, a través de SANTA BARBARA, produce una amplia variedad de equipamiento de defensa, incluyendo munición convencional de calibre ligero, mediano y pesado.

Por su parte, SNC produce munición convencional de calibre ligero y mediano, así como propulsores, explosivos, pirotécnicos y dispositivos de entrenamiento y simulación que incluyen munición de entrenamiento de calibre ligero.

No obstante, en el mercado español, la adquirida únicamente comercializa dispositivos y servicios de entrenamiento y simulación, productos que no desarrolla SANTA BÁRBARA.

Los dispositivos y servicios de entrenamiento y simulación modelo “FX” que SNC vende en el mercado español consisten en una bala no metálica

disparada desde un arma convencional que permite al cliente simular una situación real de combate. Estos dispositivos incluyen munición de entrenamiento de calibre ligero, “kits” de conversión para adaptar el armamento existente a las balas “FX” y equipos de protección.

Aunque la Comisión Europea³ y las autoridades de competencia españolas⁴ han analizado diferentes operaciones de concentración relacionadas con material de defensa, ninguna de ellas analiza las actividades de fabricación y venta de municiones de entrenamiento ni de municiones convencionales. Por su parte, según la información suministrada por la notificante, el Bundeskartellamt en el caso RUAG/MEN⁵ ha estudiado las actividades de producción y venta de municiones.

En este caso, la autoridad alemana de competencia consideró que podría definirse un mercado separado para las municiones de calibre ligero para uso militar y las agencias de seguridad del Estado, tanto convencional como de entrenamiento, para revólveres y rifles. En la decisión no se diferenció entre munición de calibre ligero convencional y munición de calibre ligero de entrenamiento y simulación, debido, entre otros factores, a que los costes de pasar de producir un tipo a otro de munición de calibre ligero eran reducidos y podía realizarse en un corto periodo de tiempo.

La notificante considera que dentro del mercado de producción y venta de municiones para defensa, podría definirse un único mercado de producto que incluyera municiones de todo tipo de calibre (ligero, mediado y pesado), dado el significativo grado de similitud entre las tecnologías, procesos de producción y cadena de suministro para cada grupo de calibre. Casi todos los productores de munición fabrican todas las categorías de calibres y los clientes –principalmente los ministerios de defensa de cada país- prefieren comprar una amplia gama de munición a un limitado número de suministradores.

No obstante, dadas las características de la presente operación, la notificante señala que podría dejarse abierta la definición del mercado de producto relevante.

Así, tomando en consideración todo lo señalado con anterioridad, este Servicio analizará el efecto de la presente operación en el mercado de las municiones de calibre ligero en su conjunto, sin perjuicio de que pudieran darse otras definiciones alternativas del mercado relevante.

IV. 2. Mercado geográfico

De acuerdo con los precedentes señalados en el epígrafe anterior relacionados con productos para la defensa cabe considerar un mercado geográfico nacional o mundial en función de la existencia o no de suministradores nacionales de material de defensa.

³M.1797 Saab/Celsius; M.1709 Preussag/Babcock/Celsius; M.1153 Krauss-Maffei/Wegmann; M.1121 Alcatel/Thomson; M.945 Matra Bae Dynamics/Dasa/Lfk; M.697 Lockheed Martin/Loral Corp.; M.527 Thomson CSF/Deutsche Aerospace; M.272 Matra Defense/Cap Gemini

⁴ N-072 GENERAL DYNAMICS/SANTA BÁRBARA; N-06020 EJECUTIVOS / IBERSUIZAS / VISTAS/UEE.

⁵ B4-29600-Fa-50/05

Así, cuando los equipos o productos de defensa son fabricados por operadores nacionales, los gobiernos muestran una clara preferencia para abastecerse de estos fabricantes nacionales para asegurar la independencia en el suministro militar del país.

No obstante, en los últimos años se está produciendo una tendencia creciente en determinados países, entre los que se encuentran los pertenecientes a la OTAN, a desarrollar grandes programas de defensa de carácter multinacional. Igualmente, se está dando una tendencia creciente en algunos países a que los ministerios de defensa y agencias de seguridad del Estado se abastezcan de empresas procedentes de terceros países.

En el caso concreto de los productos relacionados con la presente operación, el Gobierno español tradicionalmente había optado por el suministro de munición de calibre ligero para uso militar y de seguridad a través de un único proveedor español, SANTA BÁRBARA. No obstante, desde la privatización de SANTA BÁRBARA en el año 2000, la adquisición de municiones por parte del Ministerio de Defensa se realiza a través de licitaciones públicas a las que pueden concurrir empresas de terceros países⁶.

En particular, los dispositivos y servicios de entrenamiento o simulación que, como ya se ha señalado, no fabrica SANTA BÁRBARA, son suministrados desde fuera de España por SNC (América del norte).

En todo caso, este Servicio analizará la operación en el ámbito del mercado nacional, sin perjuicio de que pueda valorarse una dimensión supranacional del mismo.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Estructura de la oferta

La estructura de la oferta de los productos de defensa se caracteriza por la presencia de pocos fabricantes, incluyendo operadores de alcance local y multinacional. Además, los fabricantes nacionales cooperan con fabricantes internacionales que les otorgan licencias de fabricación y les subcontratan cierta producción.

En España, el principal fabricante de munición de calibre ligero convencional es GENERAL DYNAMICS que sólo vende al Ministerio de Defensa. En Europa, los oferentes más significativos son FIOCCHI, RHEINMETALL WAFFE MUNITION, SELLIER&BELLOT, además de los operadores mundiales CBC e IMI.

Según la información suministrada por la notificante, no hay datos públicos para estimar con exactitud las ventas de los principales suministradores por segmento de producto. La mayoría de las compras se realizan a través de contratos plurianuales, parte de los cuales se licitan en España y el resto en Bruselas a través de la Agencia de contratación de la OTAN, NAMSA.

⁶ Cuando SANTA BÁRBARA era empresa pública, mantenía un contrato preferencial con el Ministerio de Defensa que incluía determinadas especificidades respecto de la normativa general de contratos públicos.

De acuerdo con las estimaciones realizadas por GENERAL DYNAMICS, las cuotas en el mercado europeo de municiones de calibre ligero son del [0-10]% para GENERAL DYNAMICS e inferior al [0-10]% para SNC⁷.

Las cuotas en España de GENERAL DYNAMICS, SNC y sus principales competidores, para el período 2003-2005, se reflejan en el siguiente cuadro:

Mercado español de venta de municiones de calibre ligero en promedio anual para los años 2003 a 2005		
Empresas	Miles de €(aprox.) ⁸	%
GENERAL DYNAMICS- SANTA BÁRBARA	[...]	[60-70]%
FIOCCHI	[...]	[20-30]%
CBC	[...]	[5-15]%
SNC	[...]	[0-10]%
Total mercado	[...]	100%

Fuente: Notificación

Tradicionalmente, el suministro de munición de calibre ligero para uso militar y de seguridad lo ha realizado el Gobierno español a través de un único proveedor, SANTA BÁRBARA. No obstante, este proveedor registra una cuota media en los tres últimos años del [60-70]%. En efecto, en los últimos años la cuota de mercado de GENERAL DYNAMICS-SANTA BÁRBARA ha disminuido desde una posición de proveedor monopolista de las Fuerzas Armadas Españolas a la situación actual en la que abastece aproximadamente dos tercios de sus necesidades de munición de calibre ligero.

En los últimos años, el Gobierno español ha optado por la adjudicación de algunos contratos de suministro de municiones de calibre ligero a la empresa italiana FIOCCHI y a la brasileña CBC, con cuotas medias para los últimos tres años del [20-30]% y del [5%-15]%, respectivamente.

V.2.- Estructura de la demanda, distribución y precios

La demanda de municiones de calibre ligero convencional y de entrenamiento está integrada principalmente por los ministerios de defensa de los distintos países. En España, además de las Fuerzas Armadas, la demanda de municiones de calibre ligero está integrada por las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad.

La notificante estima que el mercado español de munición de calibre ligero asciende a dos millones de euros al año, de los cuales el 90% corresponde a contratos del Ministerio de Defensa (que incluye a la Guardia Civil, con aproximadamente un 10%) y el 10% restante corresponde a la demanda de los otros cuerpos de seguridad del país.

En definitiva, por la propia naturaleza del mercado, se trata de una demanda altamente concentrada, de carácter cuasimonopsonista, que se

⁷ La cuota mundial de SNC en el mercado mundial de armamento se situaría, según la notificante, en torno al [10-20]%.
⁸ Los valores aportados por la notificante, únicamente hacen referencia a las ventas de munición y no incluyen otros servicios o equipamientos.

abastece principalmente a partir de procesos de licitación, frecuentemente en cooperación con la OTAN y, en menor medida, a través de compras directas.

Los contratos de suministro suelen ser anuales o bianuales, con volúmenes relativamente grandes en el caso de los contratos de munición convencional, realizándose, además, de forma separada los contratos por cada tipo de calibre de munición e igualmente de forma separada para los contratos de suministro de munición para entrenamiento.

Según los datos aportados por la notificante, los principales clientes de SNC en el año 2005, según el valor de sus ventas, fueron el Departamento de Defensa Nacional de Canadá y la Corporación Comercial Canadiense (80% del total de sus ventas).

Los fabricantes distribuyen directamente al cliente los diferentes tipos de municiones, por razones obvias de seguridad en el suministro.

Los precios de las municiones pueden fluctuar de forma significativa en función del calibre y otras especificaciones de las mismas. No obstante, los precios por tipos de producto son similares en todas las áreas geográficas debido a que el grueso de las compras se realiza a través de concursos públicos. En este mercado, además del precio, es fundamental la fiabilidad y el plazo de entrega. Además, el precio también puede verse afectado según el volumen de cada contrato y la homogeneidad en la demanda del tipo de munición.

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

Según la notificante, desde el punto de vista técnico y económico, no existen barreras significativas de entrada en el mercado de municiones, ya que la tecnología, materiales, equipamiento y personal necesarios para fabricar municiones son de fácil acceso. Tampoco existen limitaciones respecto la disponibilidad de redes de distribución ya que no es necesario contar con una red propia para comercializar estos productos en el mercado.

No obstante, desde el punto de vista regulatorio, para realizar la actividad de fabricación del material de defensa se deben cumplir reglamentaciones de orden técnico y administrativo, que podrían retrasar la entrada en el mercado de nuevos operadores⁹.

Por otro lado, la industria de municiones, y en particular la producción de municiones de calibre ligero, es madura, teniendo las actividades de I+D un papel decreciente. Según la notificante, con la excepción de algunas aplicaciones específicas, no ha habido innovaciones significativas en la tecnología o diseño de las municiones. Aunque tanto GENERAL DYNAMICS como SNC dedican importantes recursos a I+D, estos gastos apenas están relacionados con las municiones.

⁹ Real Decreto 230/1998, de 16 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de explosivos, modificado este último por el Real Decreto 277/2005, de 11 de marzo.

Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de Armas.

Real Decreto 1782/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de GENERAL DYNAMICS CORPORATION del control exclusivo de SNC TECHNOLOGIES INC.

Ambas partes fabrican material de defensa. En España, SNC únicamente comercializa dispositivos y servicios de entrenamiento y simulación, productos que no fabrica GENERAL DYNAMICS ni su filial española, SANTA BÁRBARA. De esta forma, como consecuencia de la operación notificada, GENERAL DYNAMICS amplía en el mercado español su gama de productos al incorporar a su cartera de municiones de calibre ligero convencional los dispositivos y servicios de entrenamiento y simulación de SNC.

En el mercado de munición de calibre ligero, tanto convencional como de entrenamiento, la presencia de SNC es poco significativa con una cuota inferior al [0-10]% en el mercado europeo y en torno al [0-10]% en el español. De esta forma, GENERAL DYNAMICS refuerza muy ligeramente su liderazgo en el mercado español de municiones de calibre ligero pero no cabe considerar que, como consecuencia de la ampliación de la cartera de la adquirente derivada de la operación de concentración se pueda producir una ventaja competitiva que afecte a la dinámica del mercado en la medida en que los contratos de suministro al cliente principal se adjudican de forma separada por calibres y tipo de munición (convencional o de entrenamiento).

Adicionalmente, por el lado de la demanda, debe considerarse que el mercado presenta una estructura cuasimonopsonística, en la que el Ministerio de Defensa supone la casi totalidad de las compras, lo que le confiere un muy significativo poder de negociación.

En todo caso, la producción de material de defensa está sujeta a ciertas reglamentaciones de orden técnico y administrativo, que podrían retrasar la entrada en el mercado de nuevos operadores

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