



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-04057**

**GENERAL DYNAMICS / TRIPOINT GLOBAL COMMUNICATIONS**

Con fecha 28 de julio de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT SYSTEMS COPORATION (en adelante GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT) de la totalidad del capital de TRIPOINT GLOBAL COMMUNICATIONS INC.(en adelante TRIPOINT).

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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 30 de julio de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 10 de agosto de 2004.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **8 de septiembre de 2004**, 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 GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT SYSTEMS CORPORATION, una filial perteneciente en su totalidad a GENERAL DYNAMICS CORPORATION, del 100% del capital de TRIPOINT.

La operación se ha formalizado mediante un Acuerdo de Compraventa de Acciones de fecha 9 de junio de 2004. En virtud de dicho acuerdo, GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT SYSTEMS CORPORATION acuerda adquirir de NV Hollandsch-Amerikaansche Beleggingsmaatschappij-Holland American Investment Corporation (HAIC), TBG INDUSTRIES, INC. (TBG) y J.P. MORGAN PARTNERS (BHCA), L.P. (J.P. MORGAN), el 100% del capital de TRIPOINT.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania (autorizada el 17 de agosto de 2004), Austria (autorizada el 31 de agosto de 2004), Estonia (autorizada el 21 de julio de 2004) , Noruega (autorizada el 23 de julio de 2004), EE.UU. y España.

## **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 (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DOUE L-24, de 29.1.04), dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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: “GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT SYSTEMS CORPORATION” (GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT)**

GENERAL DYNAMICS GOVERNMENT es una sociedad filial al 100% de GENERAL DYNAMICS CORPORATION. Esta última es una compañía multinacional constituida bajo las leyes del Estado de Delaware. Sus acciones se negocian en la Bolsa de Nueva York, Chicago y en el Pacific Exchange.

GENERAL DYNAMICS es un proveedor de sistemas de combate terrestres y anfibios, de sistemas y tecnologías de información para misiones militares, construcción naval y sistemas marinos, aviación ejecutiva y servicios aéreos.



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 <sup>1</sup> (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	13.459,1	14.624,6	14.689,7
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España <sup>2</sup>	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

### III.2 Adquirida: "TRIPOINT GLOBAL COMMUNICATIONS INC." (TRIPOINT)

TRIPOINT es una sociedad multinacional constituida bajo las leyes del Estado de Delaware.

Se trata de un proveedor mundial de equipamiento para terminales terrestres de comunicaciones inalámbricas y por satélite, así como de servicios de integración para video, voz y datos. TRIPOINT ofrece sus productos a un número variado de sectores, incluyendo los sectores de defensa, infraestructura de la administración, infraestructura comercial, usuario y científico.

TRIPOINT tiene 14 plantas de producción situadas en EE.UU., Alemania e India desde las que suministra a su base global de clientes.

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

Volumen de ventas de TRIPOINT (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

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

<sup>2</sup> General Dynamics adquirió en el año 2000 la empresa de armamento Empresa Nacional Santa Bárbara (ENSB), controlada y privatizada por la SEPI.(Informe N-072 del SDC).



## **IV. MERCADOS RELEVANTES**

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

El sector en el que se enmarca la presente operación es el de la venta de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite, actividad en la que está presente casi en exclusiva en España la empresa adquirida.

Un sistema de comunicación por satélite está compuesto por el satélite de comunicaciones y la terminal terrestre. El satélite de comunicaciones es un satélite artificial estacionado en el espacio con el fin de prestar servicios de telecomunicaciones a través de radio, utilizando frecuencias de microondas. El satélite de comunicaciones recibe señales del transmisor de la terminal terrestre, las amplía, las transfiere a otra frecuencia y las retransmite de nuevo a otras terminales en la Tierra.

Una terminal base o terrestre se puede definir como una instalación localizada en la superficie de la tierra que está diseñada para comunicarse con uno o más satélites. Las terminales terrestres se diferencian las unas de las otras en función de su: tamaño, frecuencia, longitud de banda y movilidad.

Basándose en lo anterior, las tres categorías de terminales descritas a continuación pueden considerarse como mercados separados en función de los diferentes costes y características de las instalaciones necesarias para producirlas:

- Terminales fijas: Suelen tener una longitud de banda amplia o media, están diseñadas para transmitir y recibir, pueden operar en múltiples bandas y están equipadas con antenas de tamaño medio y grande.
- Terminales móviles: Se utilizan principalmente en el sector defensa y en la transmisión de información periodística. Suelen tener una longitud de banda amplia o media, están diseñadas para transmitir y recibir, pueden operar en múltiples bandas y están equipadas con antenas de tamaño medio.
- Terminales VSAT: las terminales VSAT o terminales de muy pequeña apertura son terminales terrestres utilizadas en la comunicación de señales de datos, voz y video y que no se utilizan para la difusión de la señal de televisión. Suelen ser de tamaño reducido, requieren un equipamiento menos sofisticado que las otras categorías de terminales y no necesitan, por norma general, una longitud de banda amplia.

Las ventas de la sociedad adquirida TRIPOINT se concentran de forma casi exclusiva en el mercado de las terminales terrestres fijas de comunicación por satélite.

Generalmente, una terminal fija de comunicación por satélite consta de los siguientes elementos:

- a) Antena, a su vez compuesta del reflector, el alimentador o “feedhorn” y el soporte de la antena o “antenna mount”.
- b) Los controles de la antena que se utilizan para orientar la antena al satélite.
- c) Una gran variedad de componentes electrónicos, tales como amplificadores de bajo ruido (“Low Noise Amplifiers” o “LNA”), amplificadores de gran potencia (“High Power Amplifiers” o “HPA”) y convertidores de frecuencia. La antena trasmite la señal recibida del satélite al



LNA que la potencia o amplifica, minimizando el ruido añadido a la misma. El LNA pasa entonces la señal al convertidor de frecuencia. El convertidor de frecuencia transforma la señal de radio modulada en una señal eléctrica que puede ser fácilmente procesada para su utilización por los distintos aparatos del usuario final que extraen la información útil transportada por la señal transmitida.

El notificante no considera que exista un mercado separado para la comercialización de los distintos componentes que forman una terminal terrestre fija de comunicación por satélite. Indica que todos los componentes son suministrados a escala mundial por un amplio número de proveedores que poseen la tecnología y el know-how necesarios para desarrollar estos componentes y para garantizar una interacción adecuada entre los mismos.

Sin embargo, algunos clientes prefieren adquirir de forma separada los diferentes componentes, principalmente la antena, que componen una terminal terrestre de comunicación por satélite.

A la vista de las consideraciones anteriores, este Servicio analizará el mercado más amplio de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite. Cabría analizar los mercados más estrechos; sin embargo, en ninguno está presente la adquirente, por lo que, a efectos informativos, se ofrecerán datos relativos al mercado de antenas para terminales, por cuanto la empresa adquirida detenta en el mismo cuotas superiores al 25%.

#### **IV. 2. Mercado geográfico**

El equipamiento para terminales terrestres fijas es suministrado a escala global por un amplio número de proveedores en posesión de la necesaria tecnología y know-how.

La competencia para suministrar equipamiento para terminales terrestres fijas a un número reducido de programas de comunicación por satélite tiene lugar de forma simultánea y bajo las mismas condiciones, sin que la situación geográfica del cliente influya de forma significativa en la misma.

Los principales suministradores del mercado como DATAPATH (EE.UU), VIASAT (EE.UU), GLOBECOMM SYSTEMS (EE.UU), SED SYSTEMS (Canadá), ND SATCOM (Alemania), NEC (Japón) o ANDREW (EE.UU) ofrecen sus productos a clientes situados en diferentes países y regiones geográficas del mundo.

En cualquier caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

### **V. ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **V.1.- Características y evolución**

El mercado de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite se caracteriza por la elevada sofisticación tecnológica requerida para operar en el mismo, así como por la escasa diversificación de la demanda, masivamente concentrada en los gobiernos y más específicamente en los ministerios de defensa e interior. La toma de conciencia, por parte de

estas instancias, de sus carencias en términos del equipamiento de comunicaciones requerido para su defensa ha derivado en incrementos exponenciales de la demanda de estos equipos.

## V.2.- Estructura de la oferta

Las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores en el mercado de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite, a nivel mundial y en España, han sido las siguientes en los tres últimos ejercicios:

MERCADO MUNDIAL DE EQUIPAMIENTO PARA TERMINALES TERRESTRES FIJAS DE COMUNICACIÓN POR SATÉLITE						
Operador	2001		2002		Mundial 2003	
	Mill. euros	Cuota	Mill. euros	Cuota	Mill. euros	Cuota
TRIPOINT	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GENERAL DYNAMICS	[...]	0%	[...]	0%	[...]	0%
ANDREW	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
VIASAT	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GLOBECOM SYSTEMS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
SED SYSTEMS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CPI SATCOM DIVISION	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ND SATCOM	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%

Fuente: Estimación del Notificante

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPAMIENTO PARA TERMINALES TERRESTRES FIJAS DE COMUNICACIÓN POR SATÉLITE						
Operador	2001		2002		2003	
	Mill. euros	Cuota	Mill. euros	Cuota	Mill. euros	Cuota
TRIPOINT	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%
GENERAL DYNAMICS	[...]	0%	[...]	0%	[...]	0%
ANDREW	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
VIASAT	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GLOBECOM SYSTEMS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
SED SYSTEMS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CPI SATCOM DIVISION	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ND SATCOM	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%

Fuente: Estimación del Notificante

Las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores en el mercado de antenas para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite han sido las siguientes en los tres últimos ejercicios:

MERCADO DE ANTENAS PARA TERMINALES TERRESTRES DE COMUNICACIÓN POR SATÉLITE - 2003				
Operador	Mundial		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
TRIPOINT	[...]	[30-40]%	[...]	[50-60]%
GENERAL DYNAMICS	[...]	0%	[...]	0%
ANDREW	[...]	[0-10]%	[...]	[30-40]%
VIASAT	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]		[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimación del Notificante

MERCADO DE ANTENAS PARA TERMINALES TERRESTRES DE COMUNICACIÓN POR SATÉLITE - 2002				
Operador	Mundial		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
TRIPOINT	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%
GENERAL DYNAMICS	[...]	0%	[...]	0%
ANDREW	[...]	[0-10]%	[...]	[60-70]%
VIASAT	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]		[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimación del Notificante

MERCADO DE ANTENAS PARA TERMINALES TERRESTRES DE COMUNICACIÓN POR SATÉLITE - 2001				
Operador	Mundial		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
TRIPOINT	[...]	[30-40]%	[...]	[0-10]%
GENERAL DYNAMICS	[...]	0%	[...]	0%
ANDREW	[...]	[0-10]%	[...]	[80-90]%
VIASAT	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]		[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimación del Notificante

La cuota de mercado de TriPoint en España en el mercado de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite creció desde el [0-10]% al [20-30]% en el período 2001-2003, mientras que en el mercado de antenas el crecimiento de la cuota fue aun más espectacular, del [0-10]% en 2001, al [50-60]% en 2003. El resto de empresas competidoras están en su mayoría presentes en ambos segmentos de mercado, registrando sus cuotas respectivas, asimismo, importantes oscilaciones temporales. General Dynamics carece de presencia en ninguno de los dos mercados considerados.

### V.3.- Estructura de la demanda

De acuerdo con la notificante, la demanda de equipamientos para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite a nivel global procede de los ámbitos siguientes: Defensa [...];



Infraestructura de la administración [...]; Comunicaciones comerciales [...]; Científico [...] y Usuario [...]

El mercado de TriPoint está compuesto por clientes que utilizan las comunicaciones por satélite para distribuir sus contenidos, revender servicios de transmisión o transmitir directamente voz e información de datos. Los clientes de TriPoint son, principalmente, la administración estadounidense y los gobiernos de otros países, importantes contratistas y proveedores de servicios de comunicación para las administraciones, proveedores de servicios de comunicación comercial y productores de equipamiento de comunicaciones.

TriPoint Principales clientes a escala mundial (2003)	
Cliente	Porcentaje de ventas totales
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Fuente: Estimación del Notificante

TriPoint Principales clientes en España (2003)	
Cliente	Porcentaje de ventas totales
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Fuente: Estimación del Notificante



En el caso de General Dynamics, la preponderancia del sector de la defensa es aún más acusada, representando un [...] % a nivel mundial y un [...] % en el mercado español, tal como se refleja en los cuadros siguientes.

General Dynamics Principales clientes a escala mundial (2003)	
Cliente	Porcentaje total de las ventas
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Fuente: Estimación del Notificante

General Dynamics Principales clientes en España (2003)	
Cliente	Porcentaje de ventas totales
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Fuente: Estimación del Notificante

La notificante identifica las crecientes necesidades de seguridad nacional derivadas de los ataques terroristas y las guerras de Afganistán e Irak como motor principal del auge experimentado recientemente por este mercado. En efecto, los gobiernos de todo el mundo han detectado brechas significativas en sus sistemas de comunicación, para cuya superación recurrieron masivamente a la demanda de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite de TriPoint.

#### V.4.- Estructura de la distribución

En sus ventas a los sectores de defensa e infraestructura de la administración, TriPoint actúa como subcontratista bajo la responsabilidad de un contratista principal al que le ha sido otorgado en licitación un proyecto de defensa determinado. El contratista principal, habitualmente, integra un amplio número de sistemas y subsistemas para proporcionar a la administración demandante soluciones eficientes a sus necesidades de comunicación y seguridad.



No existen redes de distribución específicas, ya que los productos se suministran directamente a los clientes contratistas, sin intervención de terceros.

#### **V.5.- Fijación de precios**

La notificante no proporciona información sobre las políticas y estrategias de precios, limitándose a comentar que los precios del equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite se negocian de forma individual con cada cliente.

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

La parte notificante estima que la competencia en el mercado de equipamiento para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite se desarrolla en torno a los siguientes elementos: precio, calidad, duración y funcionalidad de los productos; servicio al cliente y provisión de servicios post-venta; capacidad de ofrecer productos y subsistemas que puedan ser integrados fácilmente en otros subsistemas, permitiendo al cliente final disponer de una solución integral; coste de operación y mantenimiento de la terminal terrestre; estilo y diseño.

El sistema de licitaciones utilizado para la adjudicación de los correspondientes contratos garantiza la competencia por el mercado en base a criterios de selección que promueven la optimización de los elementos mencionados. La existencia de un número razonable de competidores altamente cualificados hace factible la materialización de este objetivo.

No existen barreras de entrada derivadas de requerimientos legales. En particular no se requieren autorizaciones administrativas para operar en este mercado.

Sin embargo, la necesidad de disponer de tecnología de vanguardia obliga a las compañías a realizar fuertes inversiones en I+D, así como en contratación y formación continua de personal altamente cualificado, requerimientos que pueden dificultar extraordinariamente el acceso de nuevos operadores al mercado. De hecho, ninguna empresa importante ha accedido al mismo durante los tres últimos ejercicios.

### **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

Como consecuencia de la operación desaparece un operador independiente, líder global en el ámbito del equipamiento para terminales terrestres de comunicaciones inalámbricas y por satélite. La presencia de TriPoint en el mercado español es, asimismo, de liderazgo, con una cuota en el ejercicio 2003 próxima al [20-30]% en equipamiento para terminales; cuota que asciende al [50-60]% en el ámbito del suministro de antenas para terminales terrestres.

Si bien es cierto que la operación carece de implicaciones horizontales, por cuanto la adquirente no está presente en estos mercados, sin embargo el refuerzo de la conexión vertical con TriPoint permite a General Dynamics consolidar su posición de proveedor integrado de sistemas sofisticados de defensa y seguridad. En efecto, como quiera que General Dynamics actúa como contratista principal e integrador de sistemas en el mercado de los contratos públicos de comunicaciones por satélite para la defensa, un mercado descendente del de equipamiento



para terminales terrestres fijas de comunicación por satélite, tras la operación TriPoint se convertirá probablemente en el proveedor exclusivo de estos equipamientos para General Dynamics.

Por otra parte, la incorporación de la línea de productos de TriPoint a la oferta actual de sistemas de comunicación de General Dynamics, reforzará la capacidad de la compañía adquirente para ofrecer a sus clientes sistemas integrados de comunicación por satélite.

En todo caso, se trata de mercados de dimensión superior a la nacional en los que ya operan importantes grupos diversificados que pueden competir efectivamente con General Dynamics en España, tal como ocurre en el ámbito europeo, en el que las cuotas de TriPoint eran sustancialmente inferiores a las del mercado nacional.

## **VI.1.- Conclusiones**

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.