

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1234/21**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 30 de septiembre de 2021 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición, del control exclusivo por THALES USA Inc, (THALES USA) una filial plenamente participada por el THALES S.A (THALES), de la unidad de negocio de ayudas a la navegación aérea "Navigate" de la empresa Moog Inc (NAVIGATE) mediante la compra de activos.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por THALES según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1. de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) Asimismo, el 17 de septiembre de 2021, se realizó un test de mercado mediante requerimientos de información a clientes y competidores y cuyas respuestas tuvieron entrada entre el 28 de septiembre y el 1 de octubre de 2021.
- (4) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **1 de noviembre de 2021, inclusive**. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (5) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (6) La operación no tiene dimensión comunitaria por no alcanzar los umbrales del artículo 1 del Reglamento 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas
- (7) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

#### **III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (8) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo por THALES USA Inc, (en adelante THALES USA) una filial plenamente participada por el THALES SA (en adelante THALES), de la unidad de negocio de ayudas a la navegación aérea "Navigate" de la empresa Moog Inc (en adelante NAVIGATE o TARGET) mediante la compra de activos<sup>1</sup>. La operación se ha formalizado a través de un contrato de compraventa de Activos en fecha 23 de junio de 2021.

---

<sup>1</sup> [CONFIDENCIAL].

#### **IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (9) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Compraventa de Acciones (en adelante, Contrato) el cual contiene **(i) una cláusula de no competencia (ii) una cláusula de no captación y un (iii) acuerdo de servicios transitorios.**

##### **IV.1. CLÁUSULA NO COMPETENCIA**

- (10) La cláusula [CONFIDENCIAL] del Contrato contiene una obligación de no competencia de [≤2 años]de duración. En virtud de dicha cláusula, Moog y sus sociedades vinculadas se comprometen a no participar, realizar o desarrollar directa o indirectamente a través de otra persona o sociedad, y en beneficio propio o de cualquier tercero, ninguna actividad o negocio idéntico o que compita con NAVIGATE, (el Negocio Adquirido).
- (11) [CONFIDENCIAL]<sup>2</sup>.

##### **IV.2. CLÁUSULA DE NO CAPTACIÓN**

- (12) La cláusula [CONFIDENCIAL] del Contrato, contiene una obligación de no captación en virtud de la cual, Moog ni ninguna otra Parte del Vendedor sujeta a la Obligación de No Captación, se comprometen durante un periodo de [≤2 años]tras la fecha de conclusión a no solicitar o inducir a ninguna Persona que, a la fecha de cierre, sea empleado o contratista independiente de Moog (exclusivamente en relación con el Negocio adquirido) a poner fin o resolver su relación con el Comprador o sus Sociedades Vinculadas<sup>3</sup>.
- (13) Del mismo modo, la sección [CONFIDENCIAL] del Contrato establece que, durante un periodo de [≤2 años] a partir de la fecha de cierre, Thales USA Inc se compromete a que ni ella, ni ninguna otra Parte del Comprador sujeta a la Obligación de No Captación solicite o induzca a ninguna Persona que, en cualquier momento durante los [≤2 años] anteriores a la Fecha de Cierre, haya sido empleado o contratista independiente de Moog[CONFIDENCIAL] <sup>4</sup> a poner fin o resolver su relación con Moog o con cualquiera de sus sociedades vinculadas<sup>5</sup>.
- (14) [CONFIDENCIAL]

##### **IV.3. ACUERDO DE SERVICIOS TRANSITORIOS**

- (15) La notificante considera necesario para permitir integrar la actividad de los NEGOCIOS ADQUIRIDOS en sus propias operaciones la prestación de determinados servicios transitorios (recogidos en la [CONFIDENCIAL] del Contrato y que abarcan, a grandes rasgos, [CONFIDENCIAL] etc..) por parte del vendedor a los NEGOCIOS ADQUIRIDOS durante un periodo transitorio (que varía en función del servicio pero que no supera en ningún caso los [<5 años] tras el cierre de la Operación propuesta).

---

<sup>2</sup> [CONFIDENCIAL]

<sup>3</sup>[CONFIDENCIAL]

<sup>4</sup>[CONFIDENCIAL].

<sup>5</sup> [CONFIDENCIAL]

#### IV.4. VALORACIÓN

- (16) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (17) La Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), en adelante, la Comunicación) considera que, *“para obtener el valor íntegro de los activos transferidos, el comprador debe gozar de algún tipo de protección frente a la competencia del vendedor que le permita fidelizar la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos”*.
- (18) Teniendo en cuenta la legislación, así como la Comunicación<sup>6</sup>, se considera que, en lo relativo a la **cláusula de no competencia y de no captación**<sup>7</sup> no van más allá de lo establecido en la Comunicación para este tipo de cláusulas, considerándose, por tanto, necesarias y accesorias a la operación.
- (19) En cuanto a la **cláusula de no captación**, se considera necesaria y accesorias para la realización de la operación en la medida en que su objeto es proteger una parte de las actividades conservadas por el vendedor<sup>8</sup>.
- (20) En cuanto al **acuerdo de servicios transitorios**, se considera que su contenido y su duración, no van más allá de lo razonable considerándose necesario y accesorio a la operación.

#### V. EMPRESAS PARTICIPES

##### V.1. THALES USA Inc

- (21) THALES es una compañía francesa, matriz del Grupo Thales que cotiza en la bolsa francesa<sup>9</sup>.
- (22) El grupo THALES diseña y construye sistemas tecnológicos y eléctricos operando a nivel mundial en cinco áreas principales (i) defensa y seguridad (ii) Identidad digital y seguridad (iii) Aeroespacial (iv) Espacio y Transporte terrestre.

---

<sup>6</sup> La Comunicación establece que “las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas por un periodo máximo de tres (3) años para aquellos productos o servicios en los territorios en los que esté presente la adquirida, cuando la cesión incluye tanto la transferencia de la clientela fidelizada como el fondo de comercio y conocimientos técnicos, y por un periodo máximo de dos (2) años si solo se transfiere fondo de comercio”. Asimismo, la Comunicación establece que “las cláusulas que limiten el derecho del vendedor a adquirir o tener acciones en una empresa que compita con la empresa cedida se considerarán directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia, salvo que impidan que el vendedor adquiera o tenga acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”.

<sup>7</sup> En relación con las cláusulas de no captación la Comunicación determina que las cláusulas de no captación tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar, párrafo 26 de la Comunicación.

<sup>8</sup> Párrafo 20 de la Comunicación. En este sentido, véase la Decisión de la Comisión de 30 de agosto de 1993 (IV/M.319 — BHF/CCF/Charterhouse, punto 16), en el que se consideraron necesaria y accesorias una cláusula de no captación análoga a la de la presente operación.

<sup>9</sup> Cotiza en la bolsa de valores de Paris Euronext y forma parte de los índices CAC 40, SBF 120, DJ Eurostoxx y FTS 300.

- (23) Dentro del área aeroespacial, el grupo THALES fabrica y comercializa: (i) sistemas de gestión de tráfico aéreo (ATM)<sup>10</sup>, (ii) soluciones de entrenamiento y simulación, (iii) conectividad aviónica nose-to-tail y (iv) servicios de abordó.
- (24) El grupo THALES tiene participaciones de control conjunto en otras empresas activas en el mercado afectado<sup>11</sup>, así como miembros de sus órganos de administración comunes a las citadas empresas pertenecientes al Grupo. Según las partes no tiene participaciones minoritarias en empresas activas en los mercados afectados por la operación o verticalmente relacionados, ni ningún miembro de su consejo de administración comunes con terceras empresas activas en los mercados afectados o verticalmente relacionados en España.
- (25) Según la notificante, en 2020 el volumen de negocios en España de THALES fue, conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC), fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE THALES (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: notificación

## V.2. NAVIGATE

- (26) NAVIGATE es el área de negocio de la empresa Moog Inc (en adelante MOOG) que diseña, desarrolla, fabrica y comercializa balizas de navegación por radiofrecuencia ubicadas tanto en tierra como en buques, así como las antenas correspondientes para aplicaciones civiles y militares.
- (27) En particular NAVIGATE opera en la fabricación y suministro de sistemas de gestión del tráfico aéreo (ATM) y comercializa ayudas a la navegación (Nav aids), principalmente los sistemas de navegación táctica aérea (TACAN) y, en menor medida, sistemas de equipo de medición de distancia (DME).
- (28) De acuerdo con la Notificante, el volumen de negocio de NAVIGATE en España en 2020, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NAVIGATE (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<100]	[<60]

Fuente: notificación

<sup>10</sup> Las ayudas a la navegación (Nav aids) son parte de los sistemas ATM.

<sup>11</sup> Concretamente, i) en Beijing EASYSKY Technology Limited, una empresa conjunta que sirve exclusivamente al mercado nacional chino con soluciones de control del tráfico aéreo. Thales Hong Kong Limited (perteneciente al grupo THALES) tiene una participación del [CONFIDENCIAL] en esta empresa en participación, mientras que Civil Aviation Air Traffic Control Technology Equipment Development Co Ltd tiene el [CONFIDENCIAL] restante; y en ii) Aquila Air Traffic Management Services Limited, es la entidad vehículo cuyo propósito único es ejecutar el "Proyecto Marshall" en el Reino Unido. Thales UK Limited tiene una participación del [CONFIDENCIAL] en esta empresa conjunta, mientras que NATS (SERVICES) LIMITED detenta el [CONFIDENCIAL] restante.

## **VI. MERCADOS RELEVANTES**

### **VI.1. Mercados de producto**

- (29) El sector económico afectado por la operación es la fabricación de instrumentos y aparatos de medida, control y navegación (Código NACE C. 26.25).
- (30) En base a los precedentes comunitarios<sup>12</sup> se puede establecer que el sector económico afectado por la operación es el de la fabricación y comercialización de sistemas de gestión del tráfico aéreo (ATM).
- (31) Los ATM consisten en equipos, sistemas y servicios de apoyo a los servicios de tráfico aéreo y a las organizaciones de gestión aeroportuaria. En particular el mercado ATM abarca las funciones de comunicación, navegación, vigilancia y automatización, así como los servicios relacionados<sup>13</sup>.
- (32) Dentro de los ATM, los sistemas de ayuda a la navegación aérea (Nav aids), son dispositivos utilizados para ayudar a las aeronaves a guiarse y navegar hasta su destino. Pueden adoptar la forma de equipos de medición de distancia (DME), sistemas de aterrizaje por instrumentos (ILS), sistemas de alcance omnidireccional de muy alta frecuencia (VOR), balizas no direccionales (NDB), radar de aproximación de precisión (PAR), sistema de aterrizaje por microondas (MLS), sistema de aumento de tierra (GBAS) y sistemas de navegación táctica (TACAN)<sup>14</sup>.
- (33) Para el mercado más concreto de los sistemas de ayuda la navegación aérea, la Comisión Europea<sup>15</sup> consideró que los mercados de productos de referencia serían: (i) DME (ii) ILS (iii) VOR (iv) NDB (v) PAR (vi) MLS (vii) GBAS y (viii) TACAN. En su investigación la CNMC pudo confirmar que cada uno de los sistemas anteriormente mencionados constituyen productos diferenciados con funciones distintas que los hacen insustituibles llegando a poder ser considerados segmentos diferenciados dentro del mercado de NAV AID S. La investigación de mercado consideró también la posibilidad de segmentar los sistemas TACAN según el soporte de infraestructura ya sea fijo, portátil o naval, al no ser sustituibles entre sí y considerarse productos completamente diferentes por parte del cliente, si bien finalmente dejó la definición abierta. A los efectos de la presente operación también puede dejarse abierta la definición exacta del mercado, al no afectar a la valoración de la operación.
- (34) Tanto THALES como el área de negocio adquirido NAVIGATE están presentes en los mercados de los sistemas TACAN y DME. Los sistemas TACAN son sistemas de radioayuda a la navegación utilizados con fines militares, que miden los dos puntos de datos de posición cruciales de la navegación de la aeronave; el rumbo (acimut) y la distancia (inclinación-rango). A su vez pueden ser fijos, portátiles o navales en función de la infraestructura de apoyo. THALES fabrica

---

<sup>12</sup> En el Asunto M.3649 FINMECCANICA/BAES AVIONICS & COMMUNICATION

<sup>13</sup> M.1858 THOMSON-CSF / RACAL (II).

<sup>14</sup> Son una versión más precisa de los sistemas VOR y DME

<sup>15</sup> M.1858 THOMSON-CSF / RACAL (II) en su párrafo 8 identifica el sistema de alcance omnidireccional de muy alta frecuencia (VOR) como un segmento diferenciado dentro del mercado de ATM.

y suministra sistemas de TACAN fijos y navales, mientras que NAVIGATE está presente en la fabricación de los tres sistemas de TACAN<sup>16</sup>.

- (35) Por su parte, los DME son también equipos de radio ayuda a la navegación principalmente para fines civiles. Proporcionan información de alcance (distancia) de la zona de aterrizaje a las aeronaves civiles pudiendo funcionar de forma independiente (DME autónomo) o más habitualmente junto con otras ayudas a la navegación como ISL<sup>17</sup> y VOR<sup>18</sup> que aportan información de guiado<sup>19</sup>.
- (36) Por tanto, a los efectos de la presente operación se consideran mercados afectados **los mercados de fabricación y suministro de los sistemas DME y TACAN**, analizándose de este último tanto el mercado amplio como los posibles segmentos según el tipo de soporte (fijo, portátil o naval).

## **VI.2.Mercado geográfico**

- (37) En precedentes comunitarios<sup>20</sup> se ha definido el mercado geográfico tanto de ATM como de las VOR como mundial. La notificante está de acuerdo con la decisión de la Comisión, que es aplicable tanto al mercado ATM como a cualquier segmento de este. La adquisición de Nav aids ya sean TACAN o DME (autónomos o asociados con VOR o ILS) se llevan a cabo mediante licitaciones públicas<sup>21</sup> a los que los contratistas internacionales se pueden presentar sin necesidad de tener ninguna estructura corporativa en el país de licitación, siendo habitual que recurran a asociaciones con operadores locales o incluso representantes y/o distribuidores<sup>22</sup>.

## **VII.ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VII.1.Estructura de la oferta**

- (38) Según la investigación de mercado, se confirma que los sistemas de ayuda a la navegación aérea son mercados de ámbito mundial existiendo competidores de ámbito internacional en ambos mercados afectados. Concretamente para sistemas DME; Indra, Leonardo/Selex, KAC/Mopiens y Toshiba<sup>23</sup>, y para

---

<sup>16</sup> Otros operadores actualmente activos en la producción e instalación de TACAN naval son, al menos, KAC/Mopiens (Corea del Sur) y Azimuth (Rusia). Además, otros tales como Leonardo/Selex, podrían fácilmente desarrollar un TACAN naval a partir de su actual TACAN de base fija. De hecho, las principales diferencias entre estos y los TACAN naval afectan únicamente a determinadas partes mecánicas y no a partes tecnológicas o relativas a las placas electrónicas.

<sup>17</sup> De uso civil proporciona orientación de corto alcance para aproximación a pista incluso en condiciones de visibilidad difíciles (por ejemplo, de noche)

<sup>18</sup> De uso civil proporciona orientación de corto alcance con el fin de determinar la posición de la aeronave y mantener su rumbo mediante la recepción de señales de radio transmitidas por una red de radiobalizas fijas en tierra.

<sup>19</sup> La diferencia fundamental entre el sistema TACAN y el DME es que este último no tiene la función de guiado para la cual necesita ser complementado con un sistema VOR.

<sup>20</sup> M.1858 THOMSON-CSF / RACAL (II)

<sup>21</sup> En el caso español, las licitaciones públicas son realizadas por el ejército de tierra o Navantia (en el caso de TACAN) o bien por Enaire (en el caso de DME asociados con VOR o ILS) o AENA (en el caso de los DME asociados con ILS).

<sup>22</sup>[CONFIDENCIAL]

<sup>23</sup> Se ha comprobado por la Dirección de Competencia la existencia de competidores alternativos a las partes que se han presentado a licitaciones públicas tanto en España como a nivel EEE y mundial en el mercado de los sistemas DME. Enaire en respuesta al requerimiento 17/09/2021 enumera Exp.DNA 63/2020 Suministro en estado operativo de CVOR/DME de Ibiza (gabador empresa Deimos) ; Exp.DNA 84/2020 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME en Jerez (Ganado empresa Seairtech) ; Ex.DNA459/2017 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME en Palma Mallorca (gabado por

sistemas TACAN, Leonardo/Selex, KAC, Intelcan, Toshiba, Azimuth, Almaz-Antei<sup>24</sup>. Los notificantes desconocen la capacidad de producción total en el mercado español, pero afirman que en sus plantas es [CONFIDENCIAL]

- (39) Se trata de mercados que funcionan por licitaciones, en los que la competencia se establece por el mercado y no en el mercado, pudiéndose alterar las cuotas de mercado ante cambios en los adjudicatarios de una licitación. Dado el carácter global de estos mercados, es muy habitual que los operadores extranjeros sin estructura comercial en España se presenten a las licitaciones o recurran a asociaciones con otros operadores ubicados en España (por ejemplo, Elecnor Deimos o Indra), o incluso representantes y/o distribuidores<sup>25</sup>.
- (40) Asimismo, clientes en España han confirmado que las características técnicas que se exigen en los pliegos de las licitaciones son estándar, por lo que cualquier fabricante puede presentarse a las mismas.
- (41) A continuación, se muestran las cuotas de las partes y de competidores en los diferentes mercados y segmentos nivel mundial y a nivel EEE.

DME		
Valor de las licitaciones en millones de € a nivel EEE (2020)		
Empresa	M€	Cuota %
THALES	[CONFIDENCIAL]	[40-50]%
NAVIGATE	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>Cuota Conjunta</b>	<b>[CONFIDENCIAL]</b>	<b>[40-50]%</b>
INDRA	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
LEONARDO	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
Otros	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de la notificante

empresa COMSA); Exp.DNA 107/2018 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME LPC de Gran Canaria (ganado empresa Deimos) ; Exp.DNA 265/2019 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME en Benicassim (Castellon) (ganado por la empresa Seartech)

<sup>24</sup> Se comprueba la existencia de competidores alternativos a las partes que se ha presentado a licitaciones públicas tanto en España como a nivel EEE y Mundial. Por ejemplo, en licitaciones del Ejército de tierra para el suministro de sistemas TACAN (fijo), junto a Thales España, otras tres compañías pujaron por el contrato: Deimos Space, UTE ILS Balizamiento y Señalización Aeronáutica y Korea Airports Corporations (<https://www.infodefensa.com/es/2019/11/08/noticia-nuevas-radiayudas-thales-ejercito-estaran-operativas.html>),

<sup>25</sup> No existe ninguna limitación para que los operadores extranjeros ofrezcan sus Nav aids en España. De hecho, salvo Indra, el resto de operadores que ofrecen Nav aids en España son extranjeros.

<b>DME</b>		
<b>Valor de las licitaciones en millones de € a nivel Mundial (2020)</b>		
<b>Empresa</b>	<b>M€</b>	<b>Cuota %</b>
<b>THALES</b>	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
<b>NAVIGATE</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
<b>Cuota Conjunta</b>	<b>[CONFIDENCIAL]</b>	<b>[20-30]%</b>
<b>INDRA</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
<b>LEONARDO</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
<b>Otros</b>	[CONFIDENCIAL]	[40-50]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de la notificante

<b>TACAN</b>		
<b>Valor de las licitaciones en millones de € a nivel EEE (2020)</b>		
<b>Empresa</b>	<b>M€</b>	<b>Cuota %</b>
<b>0-10]THALES</b>	[CONFIDENCIAL]	[90-100]%
<b>NAVIGATE</b>	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>Cuota Conjunta</b>	<b>[CONFIDENCIAL]</b>	<b>[90-100]%</b>
<b>INDRA</b>	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>LEONARDO</b>	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>Otros</b>	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de la notificante

<b>TACAN</b>		
<b>Valor de las licitaciones en millones de € a nivel Mundial (2020)</b>		
<b>Empresa</b>	<b>M€</b>	<b>Cuota %</b>
<b>THALES</b>	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>NAVIGATE</b>	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
<b>Cuota Conjunta</b>	<b>[CONFIDENCIAL]</b>	<b>[20-30]%</b>
<b>LEONARDO</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
<b>Otros</b>	[CONFIDENCIAL]	[60-70]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de la notificante

- (42) En el caso de considerar la posible sub-segmentación del sistema TACAN según el tipo de soporte utilizado; en el caso de los TACAN portátiles sólo estaría presente la adquirida NAVIGATE, [CONFIDENCIAL] <sup>26</sup>. En el caso de los TACAN navales ambos están presentes [CONFIDENCIAL] <sup>27</sup>.
- (43) El principal factor que determina el precio de los Navaid es su fabricación y por tanto, todos los costes que la misma conlleva: (i) mano de obra cualificada; (ii) el desarrollo tecnológico y su implementación fundamentalmente la ingeniería de aplicaciones; (iii) materias primas; y (iv) transporte.
- (44) Si bien, el principal factor que determina la estructura y las características del suministro de los Navaid y en consecuencia su precio en España son las condiciones establecidas por las propias Administraciones Públicas<sup>28</sup> en las licitaciones públicas que se convocan para adquirirlos.

## VII.2. Estructura de la demanda

- (45) La demanda tiene un poder de negociación muy elevado y goza de un amplio poder de compensación<sup>29</sup> ya que la adquisición de Navaid en España se realiza única y exclusivamente a través de concursos públicos<sup>30</sup>.
- (46) La demanda en España se encuentra muy concentrada ya que solo hay cinco grandes- potenciales compradores de Navaid. En concreto, en el segmento de TACAN, hay tres compradores principales: (i) el Ejército del Aire español (que adquiere tanto TACAN de base fija como portátiles); (ii) la Armada española (que adquiere TACAN navales); y (iii) Navantia, S.A., empresa pública española que construye buques civiles y militares (que adquiere TACAN navales). Por otro lado, en España se adquieren DME como sistemas de ayuda a la navegación para la aviación civil mediante licitaciones públicas organizadas por la entidad pública Enaire; e ILS mediante licitaciones públicas organizadas por AENA.
- (47) La demanda es también muy sofisticada. Las entidades compradoras mencionadas anteriormente conocen muy bien sus necesidades, tienen amplios conocimientos técnicos y pueden considerarse compradores muy sofisticados, lo que también reforzaría su poder de negociación frente a los proveedores.
- (48) Además, la vida útil de los Navaid es muy extensa (entre 15 y 25 años), lo que implica que en España el número anual de licitaciones públicas convocadas

---

<sup>26</sup> [CONFIDENCIAL]

<sup>27</sup> La mejor estimación de Navigate es que su cuota se encontraría entre el [40-50]% en TACAN naval en Occidente. Nótese que esta estimación necesariamente excluye los mercados navales en Rusia, China, Irán y otros países similares.

Por lo que respecta al Grupo Thales, su mejor estimación es que su cuota de TACAN naval a nivel mundial sería inferior al [0-10]% en términos de base instalada, [CONFIDENCIAL]

<sup>28</sup> La adquisición de estos productos está sujeta a férreos presupuestos de licitación fijados por la propia Administración adquirente, que operan como límites máximos del gasto que pueden suponer para la Administración (i.e. como precios máximos) (Art. 100.1 LCSP). En relación con lo anterior, cabe señalar que, conforme a lo previsto en el Art. 100.2 LCSP, la Administración adquirente debe asegurarse de que el presupuesto base de licitación (i.e. el precio máximo que ella misma establece que va a pagar por los productos) es adecuado conforme a los precios de mercado.

<sup>29</sup> Se trata de licitaciones en las que la oferta económica de los concursantes tiene un peso muy relevante:

<sup>30</sup> Esto implica que la adquisición de estos productos está sujeta a las estrictas condiciones de contratación previstas en la normativa de contratación pública (i.e. Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 – LCSP-).

para adquirir nuevos equipos de Navaid sea muy limitado<sup>31</sup>. Esto provoca que los operadores se vean sometidos a una presión muy alta para presentarse a cada concurso público con sus mejores ofertas y para aceptar prácticamente cualquier requisito exigido por los organismos licitadores, ya que no existen concursos públicos alternativos en los que puedan resarcirse si no resultan adjudicatarios.

### **VII.3. Barreras de entrada**

- (49) No existen barreras de entrada ni técnicas ni legales en el mercado de los NAVAIDS que pueda limitar la entrada de nuevos competidores: (i) desde el punto de vista tecnológico, los Navaid son dispositivos de radio cuya tecnología no resulta especialmente compleja y, por lo tanto, podrían ser desarrollados por cualquier empresa tecnológica que tenga un mínimo conocimiento de radiofrecuencia; (ii) las normas técnicas y de seguridad básica que deben cumplir los Navaid están disponibles abiertamente y no hay ninguna barrera para poder acceder a ellas con el fin de garantizar la interoperabilidad de los Navaid; (iii) cualquier operador internacional puede concurrir a las licitaciones públicas convocadas por las citadas entidades sin necesidad de contar con ninguna estructura en España, ya que puede recurrir al apoyo de terceras empresas españolas; y (iv) todos los Navaid -independientemente de su tipo y fabricante- pueden comunicarse con cualquier aeronave.

## **VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (50) La operación consiste en la adquisición por parte de THALES del control exclusivo de la unidad de negocio de ayudas a la navegación aérea NAVIGATE de la empresa Moog Inc mediante la compra de activos.
- (51) El sector económico afectado por la operación es el sector de la fabricación y comercialización de sistemas de gestión del tráfico aéreo (ATM) y, dentro de éste, el mercado de sistemas de ayuda a la navegación en los subsegmentos de los sistemas TACAN y los equipos DME.
- (52) La operación da lugar a un solapamiento horizontal entre las actividades de las Partes en el mercado de los sistemas TACAN y los equipos DME en cualquier ámbito geográfico, siendo las cuotas conjuntas de las partes en los citados mercados del [90-100]% en España, del [90-100]% en EEE y del [20-30]% a nivel mundial en el caso de los TACAN y del [0-10]%, [40-50]% y [20-30]% respectivamente, en el caso de los DME.
- (53) No obstante, se trata de mercados que funcionan por licitaciones, en los que la competencia se establece por el mercado y no en el mercado, pudiéndose alterar las cuotas de mercado ante cambios en los adjudicatarios de una licitación. Asimismo, clientes en España han confirmado que las características técnicas que se exigen en los pliegos de las licitaciones son estándar, por lo que cualquier fabricante puede presentarse a las mismas.

---

<sup>31</sup> En España únicamente se convocan unas 3 o 4 licitaciones públicas al año para adquirir nuevos Navaid. De hecho, desde 2012, sólo se han convocado unas 36 licitaciones públicas para adquirir un total de 105 Navaid, lo que incluye 8 TACAN y 46 DME.

- (54) Según la investigación de mercado, se confirma que se trata de mercados de ámbito mundial existiendo competidores de ámbito internacional en ambos mercados afectados. Concretamente para sistemas DME; Indra, Leonardo/Selex, KAC/Mopiens y Toshiba<sup>32</sup>, y para sistemas TACAN, Leonardo/Selex, KAC, Intelcan, Toshiba, Azimuth, Almaz-Antei<sup>33</sup> en cualquiera de las definiciones de mercado geográfico.
- (55) La operación no da lugar a efectos verticales dado que, según la notificante, ninguna empresa controlada por el Grupo Thales está presente en actividades verticalmente relacionadas con las desarrolladas por la NAVIGATE<sup>34</sup>.
- (56) Tampoco se considera que la operación pueda dar lugar a efectos cartera, al ser mercados donde el suministro se organiza mediante licitaciones independientes de sistemas concretos en función de las necesidades del cliente, no dando lugar a que pueda vincularse el suministro de un sistema a otro. Por otro lado, además, los clientes en estos mercados son de gran envergadura por lo que existe un elevado poder compensatorio de la demanda en los mismos, dada la existencia de múltiples proveedores a nivel europeo y mundial. Los operadores presentes en el mercado consideran que hay suficientes alternativas para presentar ofertas en las licitaciones no detectando problemas de competencia en el mismo.
- (57) Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta Dirección de Competencia considera que no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser autorizada **en primera fase sin compromisos**.

---

<sup>32</sup> Se ha comprobado por la Dirección de Competencia la existencia de competidores alternativos a las partes que se han presentado a licitaciones públicas tanto en España como a nivel EEE y mundial en el mercado de los sistemas DME. Enaire en respuesta al requerimiento 17/09/2021 enumera Exp.DNA 63/2020 Suministro en estado operativo de CVOR/DME de Ibiza (gabador empresa Deimos) ; Exp.DNA 84/2020 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME en Jerez (Ganado empresa Seairtech) ; Ex.DNA459/2017 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME en Palma Mallorca (gabado por empresa COMSA); Exp.DNA 107/2018 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME LPC de Gran Canaria (ganado empresa Deimos) ; Exp.DNA 265/2019 Suministro en estado operativo de un DVOR/DME en Benicassim (Castellon) (ganado por la empresa Seairtech)

<sup>33</sup> Se comprueba la existencia de competidores alternativos a las partes que se ha presentado a licitaciones públicas tanto en España como a nivel EEE y Mundial. Por ejemplo, en licitaciones del Ejército de tierra para el suministro de sistemas TACAN (fijo), junto a Thales España, otras tres compañías pujaron por el contrato: Deimos Space, UTE ILS Balizamiento y Señalización Aeronáutica y Korea Airports Corporations (<https://www.infodefensa.com/es/2019/11/08/noticia-nuevas-radiayudas-thales-ejercito-estaran-operativas.html>).

<sup>34</sup> [CONFIDENCIAL]

## **IX. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración en primera fase, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.