



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06082**

**T&T / NERA SATCOM**

Con fecha 30 de agosto de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa THRANE & THRANE A/S (en adelante T&T) de determinados activos de la sociedad NERA SATCOM AS (en adelante NERA).

Dicha notificación ha sido realizada por THRANE&THRANE A/S 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 fechas 20 y 27 de septiembre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue, respectivamente, cumplimentada con fechas 20 y 28 de septiembre de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **2 de octubre 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 del control exclusivo por parte de la empresa T&T sobre NERA.

La toma de control se produce a través de un contrato de compraventa de acciones firmado entre Nera Asa, matriz de la adquirida, y T&T, por el que esta última adquiere el 100% de las participaciones de NERA y de su filial al 100% European Satellite Link GmbH.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Grecia, Noruega, China y España<sup>1</sup>.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1. Cláusula de no competencia**

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia ([...]<sup>2</sup>) por un periodo de [no superior a tres años] y de ámbito geográfico mundial, por la que el Grupo Nera se compromete, [...], a no participar ni adquirir intereses económicos superiores al 5% en ninguna entidad que se dedique a la fabricación, desarrollo o distribución de equipos de comunicaciones móviles por satélite o sistemas de medición de tiempos de emisión.

Adicionalmente, en el acuerdo de licencia que figura en el Acuerdo de Compraventa figura el compromiso ([...])<sup>3</sup> de la vendedora, Nera ASA, de abstenerse por un periodo de [superior a tres años] de: (i) utilizar la marca “Nera” en relación con las actividades de venta o distribución de equipos de comunicación móvil vía satélite y (ii) no conceder a [...] o a cualquier otra persona los derechos para comercializar o distribuir dichos equipos bajo la marca “Nera”.

### **II.2. Cláusula de no captación**

Por un periodo de [no superior a tres años] y, en las mismas condiciones que la cláusula de no competencia, el acuerdo contempla una cláusula de no captación por la que las entidades del Grupo Nera se comprometen a no persuadir, incitar o intentar persuadir o incitar a un empleado de las sociedades adquiridas a que abandone su empleo en ellas o en alguna sociedad del Grupo comprador.

### **II.3. Otros acuerdos**

El contrato de compraventa contempla un acuerdo de licencia [...]

### **II.4. Valoración**

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

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia ([...]), no captación y licencia no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

Sin embargo, teniendo en cuenta los mismos precedentes y Comunicación, se considera que en el presente caso la duración de 1[superior a tres años] años de la cláusula de no competencia ([...]) referida a la abstención de utilizar la marca por parte de la vendedora excede de lo que de forma razonable exige la operación notificada, de forma que no forma parte de la

<sup>1</sup> La operación ha sido autorizada sin condiciones en Noruega con fecha 29 de septiembre.

<sup>2</sup> Se indica entre corchetes la información que ha sido declarada confidencial.

<sup>3</sup> Párrafo tercero.



operación, estando, en su caso, sujeta a lo dispuesto en la normativa de acuerdos entre empresas.

### III. **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.

### IV. **EMPRESAS PARTÍCIPIES**

#### IV.1. **“THRANE & THRANE A/S” (T&T)**

T&T es una compañía danesa que cotiza en la Bolsa de Copenhague, cuya actividad principal es la fabricación de terminales y estaciones terrestres para comunicaciones globales móviles vía satélite y radio. Según la notificante T&T no está controlada ni individual ni conjuntamente por ninguno de sus accionistas<sup>4</sup>.

El Grupo T&T está formado por las compañías T&T Aalborg A/S (Dinamarca), T&T Airtime A/S (Dinamarca), T&T Airtime Ltd (Estados Unidos), T&T Inc (Estados Unidos) y T&T US Holding Inc (Estados Unidos). T&T no tiene, según la notificación filiales ni sucursales en España.

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

Volumen de ventas de T&T (Millones euros)			
	2003	2004	2005 <sup>5</sup>
Mundial	85	122	123
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

#### IV.2 **“NERA SATCOM A/S” (NERA)**

NERA es propiedad al 100% de la compañía noruega cotizada Nera ASA. Previamente a la ejecución de la operación NERA enajenará todas las participaciones en otras sociedades excepto en su filial al 100%, European Satellite Link GMBH. De esta forma, el negocio adquirido vendrá constituido por NERA y su filial European Satellite Link GMBH

NERA desarrolla, comercializa y vende al por mayor terminales para comunicaciones vía satélite. NERA no dispone de filiales en España.

<sup>4</sup> Actualmente, sus principales accionistas son Lars Thrane (26,6%), LD (8,9%) y Schroder Investment Management (6,1%).

Como consecuencia de la operación notificada, la vendedora, Nera Asa, adquiere un paquete de acciones de la compradora. Así, tras la operación, [...]

<sup>5</sup> Los datos se corresponden con los del ejercicio fiscal que va del 1 de mayo de 2005 al 30 de abril de 2006.



Su filial European Satellite Link GMBH, comercializa y vende al por menor terminales y tiempo de transmisión para comunicaciones vía satélite en Europa del Este y Alemania.

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

Volumen de ventas de NERA SATCOM (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	66	58	52
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

La operación se enmarca en el ámbito de la fabricación, desarrollo y distribución mayorista de equipos móviles de comunicación.<sup>6</sup>

De acuerdo con la notificante, dentro de la fabricación, desarrollo y distribución mayorista de equipos para el suministro global de comunicaciones móviles se pueden distinguir tres sectores de demanda: el terrestre, el marítimo y el aéreo que, además, difieren por sus requisitos técnicos y legales.

T&T fabrica equipos para comunicaciones móviles terrestres, marítimas y aéreas, mientras que NERA fabrica equipos para comunicaciones móviles vía satélite terrestres y marítimas<sup>7</sup>. En consecuencia, cabe considerar los equipos para comunicaciones móviles terrestres y marítimas.

Según la notificante, en España el uso de equipos de comunicaciones móviles terrestres vía satélite es marginal<sup>8</sup>, dado el desarrollo y penetración de comunicaciones móviles alternativas (redes GSM, por ejemplo) y el alto grado de cobertura de la red de móviles tanto para transmisión de datos como para telefonía. Según la notificante, la cuota conjunta de las partes no excede del 10% en ninguna de las posibles delimitaciones del mercado de fabricación y distribución mayorista

<sup>6</sup> T&T y NERA también están presentes en distribución minorista de equipos móviles de comunicación marítima y distribución minorista de equipos móviles terrestres a través de sus filiales T&T Inc, sociedad que opera en América del Norte y European Satellite Link, respectivamente. Ninguna de estas sociedades opera en España y, en todo caso, según la notificante sus cuotas en mercados supranacionales (europeo o mundial) serían siempre inferiores al 10%. Además, las Partes también están presentes en el mercado de tiempos de llamada pero ninguna de ellas lo está en España. Por su parte, las Partes no operan en ámbitos geográficos coincidentes (T&T opera en América del Norte y NERA lo está en Europa del Este y Alemania).

<sup>7</sup> T&T fabrica equipos de comunicaciones móviles marítimas compatibles con Iridium e Inmarsat, así como equipos de radio, mientras que NERA únicamente fabrica equipos compatibles con Inmarsat para comunicaciones móviles marítimas

<sup>8</sup> Las ventas de terminales de comunicaciones móviles vía satélite en España ascienden a [...] de euros. Las ventas conjuntas de las partes ascienden a [...] euros.



de equipos de comunicaciones terrestres vía satélite<sup>9</sup>, como la correspondiente al segmento de terminales móviles, único en el que operan las partes.<sup>10</sup>

Por su parte, en relación con los equipos para comunicaciones móviles marítimas, la notificante apunta, en línea con el precedente comunitario M.1559 STN ATLAS MARINE ELECTRONICS/SAIT RADIO HOLLAND, que el mercado de comunicaciones móviles marítimas es un mercado distinto del mercado de sistemas de navegación<sup>11</sup>. La tecnología subyacente es diferente: tecnología de radar en el primer caso y tecnología avanzada de radio y satélite en el segundo.

La notificante estima que a bordo de un barco existe normalmente la posibilidad de elegir entre una combinación de soluciones de comunicaciones (radio y satélite) que en conjunto cubren unas determinadas necesidades de comunicación. Estas necesidades vienen dadas, por una parte, por la existencia de unos requisitos normativos determinados y, por otra, por las preferencias de los clientes.

- Las comunicaciones marítimas están reguladas y sometidas a estándares internacionales, especialmente en lo que se refiere al ámbito de la seguridad marítima.

En este sentido, la Convención SOLAS<sup>12</sup> de 1974 y sus modificaciones posteriores, adoptadas dentro del marco de la Organización Marítima Internacional (OMI), han permitido determinar el marco normativo que con carácter general se aplica en seguridad marítima, en concreto, el denominado Sistema de Mundial de Socorro y Seguridad Marítimos (GMDSS).

Mediante el GMDSS<sup>13</sup> las autoridades de búsqueda y salvamento en tierra, así como los buques que se encuentran en las inmediaciones de otros buques en peligro, serán rápidamente alertados para que puedan intervenir con la mínima demora en una operación coordinada de búsqueda y salvamento. El GMDSS incorpora otras funciones (medidas para comunicaciones de urgencia y de seguridad, así como para la difusión de información sobre seguridad marítima, incluidos los radioavisos náuticos y meteorológicos). En definitiva, el GMDSS busca asegurar, independientemente de la zona en que opere, que el buque podrá ejecutar las funciones de comunicación que se consideran esenciales para su seguridad y la de otros buques que operan en la misma zona.

En virtud de dicha Convención se establecen las prescripciones técnicas relativas al equipo que procede llevar a bordo de un barco sometido a la misma<sup>14</sup> que varían según la zona o zonas en que opera el buque. Estas zonas, en esencia, son cuatro:

- o Zona A1: zonas que quedan dentro del alcance de las estaciones costeras de VHF (ondas métricas), normalmente hasta 30 millas náuticas desde la costa.

<sup>9</sup> Ver expdte N- 04057 GENERAL DYNAMICS/TRIPOINT GLOBAL COMMUNICATIONS

<sup>10</sup> La cuota mundial conjunta de las partes en términos de terminales activos oscila entre el [0-10] y el [0-10]%, en Europa es del [0-10]% y en España alcanza el [0-10]%, según la notificante.

<sup>11</sup> La notificante señala que los constructores de buques organizan normalmente concursos para el suministro de soluciones integradas de navegación y comunicaciones. Las soluciones de comunicaciones sólo representan el [...] del valor de estos paquetes integrados.

<sup>12</sup> Convenio Internacional para la seguridad de la vida humana en el mar.

<sup>13</sup> No obstante, la notificante indica que NERA, actualmente no fabrica equipos GMDSS. NERA sólo vende algunos terminales completos Inmarsat-C, fabricados por Furuno, cuyas ventas no superan los [...].

<sup>14</sup> En concreto, los buques de más de 300 toneladas y los pesqueros de más de 24 metros de eslora.

- Zona A2: más allá de la zona A1, pero dentro del alcance de las estaciones costeras de ondas hectométricas (MF), esto es, unas 100 millas.
- Zona A3: más allá de las dos primeras zonas, pero dentro del ámbito de cobertura de los satélites geoestacionarios para comunicaciones marítimas (según la OMI, en la práctica, esto quiere decir Inmarsat<sup>15</sup>). Se abarca así la zona comprendida aproximadamente entre 70 grados Norte y 70 grados Sur.
- Zona A4: las restantes zonas marítimas, que no están cubiertas por los satélites geoestacionarios, esto es las regiones polares.

Así, según la OMI<sup>16</sup>, “los buques de cabotaje, por ejemplo, sólo tienen que llevar un equipamiento mínimo si no operan más allá del alcance de las radioestaciones de ondas métricas (VHF) en tierra. Los buques que se alejen más de tierra tienen que llevar a bordo un equipo de ondas hectométricas (MF) además del de ondas métricas (VHF). Los buques que operen más allá de las ondas hectométricas tienen que llevar equipo de ondas decamétricas (HF), o equipo Inmarsat, además del equipo de ondas métricas y hectométricas. Finalmente, los buques que operan en la zona A4 tienen que llevar equipo de ondas métricas, decamétricas y hectométricas (VHF, HF y MF).

Según la notificante, los equipos Inmarsat no son indispensables para cumplir con las reglas GMMDS. De esta manera, según T&T, el uso de Inmarsat no es indispensable para dar servicios GMDSS en la zona A3. Todas las funciones de Inmarsat pueden cumplimentarse con una radio MF/HF que tiene cobertura global.<sup>17</sup>

- En relación con las preferencias, la notificante señala que los distintos sistemas de comunicaciones marítimas están ligados por relaciones de sustituibilidad o complementariedad, en función de las circunstancias. En particular:
  - La notificante estima que los equipos de comunicaciones marítimas se venden y adquieren conjuntamente como un paquete. El paquete de comunicaciones adquirido por el propietario de un buque va mucho más allá de las estrictas necesidades del GMDSS e incluye normalmente Inmarsat C, equipos de radio y equipos de satélite compatibles con los sistemas de satélite que ofrezcan precios de tiempo de llamada atractivos para cubrir comunicaciones distintas a las que son obligatorias.

Según la notificante, el precio del tiempo de llamada es generalmente el parámetro más importante cuando se adquiere un equipo de comunicación. El tiempo de llamada puede ser suministrado directamente por los operadores de sistemas de satélites o puede ser revendido a los clientes finales por operadores de telecomunicaciones y otros operadores de servicios.

<sup>15</sup> Informe de emergencias marítimas-búsqueda y salvamento y el SMSS (“La OMI al día” - marzo de 1999-)

<sup>16</sup> Informe de emergencias marítimas-búsqueda y salvamento y el SMSS (“La OMI al día” - marzo de 1999-)

<sup>17</sup> En efecto, para el área A3 T&T señala que hay al menos dos configuraciones distintas:

Una configuración con Inmarsat compuesta de dos radios VHF, una radio MF/HF, un equipo inmarsat, radio portátil GMDSS VHF, SART (Search and Rescue Radar Transponders), EPIRB (Emergency Position-Indicating Radiobeacon) y AIS (Automatic Identification System que opera a través de la radio VHF).

Una configuración sin Inmarsat compuesta de 2 radios VHF, 2 radios MF/HF una de las cuales soporta Radio telex, radio portátil GMDSS VHF, SART, EPIRB y AIS.

La notificante se refiere, en este sentido, un modelo de radio de JRC que se presenta como compatible con las exigencias GMDSS que opera en todas las zonas, incluida la A3.



Según T&T los proveedores de tiempos de llamada más importantes en España son Telefónica, France Telecom, Telenor y Stratos. Los revendedores de tiempo de llamada suelen gestionar la oferta de más de un operador de sistemas de satélite. Así, France Telecom, Stratos y Telenor ofrecen la posibilidad de contratar tiempo de llamada de varios sistemas. También, según la notificante, los revendedores ofrecen, en ocasiones, los terminales que pueden ser vendidos a precios muy bajos dada la perspectiva de recuperar su inversión a través de la factura del coste de llamada como ha sucedido en el mercado GSM.

Los proveedores y revendedores de tiempos de llamada pueden ofrecer a sus clientes soluciones integradas en las que se incluyen equipos y servicios.

- Los equipos GMDSS no son utilizados únicamente para soluciones de emergencia. La notificante indica que, en su circular COMSAR Circ.17 el IMSO<sup>18</sup> anima a utilizar los equipos GMDSS también para comunicaciones rutinarias. Es decir, los equipos GMDSS también tienen otros usos para los que pueden existir equipos sustitutivos.

Según la notificante los “buques se equipan con productos mucho más variados y sofisticados que lo requeridos por el sistema GMDSS. Los diferentes equipos no son vendidos para la navegación en un área específica. Los barcos poseen diferentes equipos, no sólo porque naveguen en diferentes regiones, sino también porque deseen cubrir necesidades de comunicación más o menos amplias”. Así, según T&T buques que no navegan en áreas A3 pueden estar equipados con equipos compatibles con Inmarsat.

- Adicionalmente, la normativa que regula en España el sistema de Localización de Buques (SLB) vía satélite y por la que se establecen las bases reguladoras para la adquisición e instalación de los sistemas de localización de buques pesqueros (Orden APA 3660/2003, de 22 de diciembre) señala que todos los buques pesqueros españoles deberán tener instalado a bordo un dispositivo de localización vía satélite (antena y caja azul) que debería cumplir las reglamentaciones técnicas aprobadas por el INTA, desarrolladas en su Anexo 2.

En este sentido, el apartado 3.2 del Anexo 2 establece los requisitos aplicables al los equipos de localización de buques (ELB) de Inmarsat-C, pero el apartado 3.1 establece los requisitos generales que cualquier ELB debe cumplir y que pueden no basarse en Inmarsat-C<sup>19</sup>.

- A efectos de cobertura geográfica los únicos sistemas de satélite comparables son Inmarsat e Iridium<sup>20</sup>. Sin embargo, los equipos Iridium tienen menor capacidad de transmisión de datos que algunas soluciones Inmarsat, como el estándar Fleet F-77.

<sup>18</sup> Internacional Mobile Satellite Organization

<sup>19</sup> En concreto, el apartado 3.2 establece que “Si el ELB no es del tipo Inmarsat-C, pero cumple los requisitos del punto 3.1, la DGRP podrá desarrollar para el tipo propuesto, una serie de requisitos equivalentes a los descritos en 3.2”

<sup>20</sup> Los principales sistemas de satélite competidores con cobertura en España son:

- Inmarsat, que abarca todas las principales rutas de navegación y los océanos (su ámbito de cobertura cubre desde los 75 grados Norte a los 75 grados Sur). Es el único sistema que ofrece servicios GMDSS en alta mar (zona A3) y, por tanto, el único sistema satelital que ofrece servicios globales de GMDSS. En las zonas A1 y A2 los servicios GMDSS se pueden prestar por vías alternativas. La capacidad de transmisión de Inmarsat C es de entre 600 y 1200 bits/seg. Otras soluciones como Inmarsat A alcanzan 56-64 kbps, Inmarsat B 24 kbps. El sistema Fleet F77 alcanza 128 kbps.

Sin embargo, T&T señala que los equipos Inmarsat-C son equipos portátiles muy simples para transmisión de datos a baja velocidad que “no pueden transmitir voz o datos a alta velocidad”. Estos equipos presentan una capacidad de transmisión menor a otras soluciones de comunicaciones marítimas como Thuraya, Iridium o Globalstar que, en función de su cobertura geográfica, pueden ser sustitutivas de Inmarsat C. (Ver nota al pie número 19)

Otros sistemas de comunicaciones, comercializados por proveedores de servicios de valor añadido, como los que emplean la tecnología VSAT (Very Small Aperture Terminals) no pueden ofrecer funcionalidades GMDSS en alta mar. Sólo son una alternativa para cubrir ciertas necesidades de comunicación marítima para aquellos barcos que navegan dentro de la cobertura de los satélites geoestacionarios que emplean y que están posicionados para cubrir zonas de alta densidad de población y no los océanos (transbordadores, tráfico costero y buques para el comercio de petróleo en Europa, por ejemplo)<sup>21</sup>.

Existe algún operador de telecomunicaciones como Telenor, a través de su filial Telenor Satellite Services, que también ofrece servicios de comunicación global para buques a través de su plataforma de satélites Sealinks, denominadas “*Ku-band solutions* o *C-band solutions*”. Las primeras sólo ofrecen una cobertura regional y no global y requieren dos antenas de gran dimensión poco aptas para una embarcación pequeña o mediana. Los sistemas *C-band solutions* ofrecen una cobertura global, pero sin embargo, la dimensión del equipo no permite considerarlos como un producto sustitutivo del sistema Inmarsat para la mayor parte de los usuarios. Además, ambos sistemas tienen un coste muy superior al de los sistemas Inmarsat.

Por otra parte, en España, de acuerdo con la Dirección General de Marina Mercante<sup>22</sup>, de las embarcaciones que utilizan sistemas de comunicación marítima Inmarsat, 58 corresponden al estándar M, 82 al Fleet 77, 95 al estándar B y 1.292 al estándar Inmarsat-C. Adicionalmente, según la misma fuente, 2.964 embarcaciones emplean equipos para control de flota (cajas azules de pesca). Los equipos para caja azul responden al estándar Inmarsat-C o deben reunir requisitos equivalentes de acuerdo con la normativa que regula el Sistema de Localización de Buques

- 
- Iridium, que cubre todo el mundo, excepto Corea del Norte, Sri Lanka y Polonia. Ofrece un área de cobertura mayor que Inmarsat . No ofrece una velocidad de transmisión de datos alta pero los precios de sus tiempos de llamada tanto para voz como para datos son bajos. Su capacidad de transmisión alcanza 2,4 kbps.
  - Thuraya: cubre buena parte del norte de África, Asia y Europa, pero que, sin embargo no cubre gran parte de Noruega, el continente americano y cubre un área limitada de los océanos. Su capacidad máxima de transmisión es de hasta 144 kbps.
  - Globalstar: cubre buena parte del mundo, excepto ciertas zonas de África y Asia, algunas zonas del norte de Europa y la mayor parte de los mares y océanos). Según la notificante sus tiempos de llamada son relativamente baratos. Su capacidad máxima de transmisión alcanza 56 kbps.

<sup>21</sup> Según la notificante las soluciones VSAT ofrecen velocidades de transmisión altas y varios canales de transmisión en una única solución. Se ofrecen generalmente a un precio fijo por mes por el Terminal y un máximo de tiempo de llamada. Varias compañías de buques han considerado estas soluciones atractivas, en especial para líneas de pasajeros, y su proporción del mercado va en aumento según T&T. Las altas velocidades de transmisión de datos y los bajos precios fijos son especialmente atractivos.

<sup>22</sup> Según información facilitada por terceros que solicitan tratamiento confidencial de su identidad.

Por último, cabe considerar que la propia Inmarsat reconoce que está sujeta a una intensa presión competitiva por parte de otros operadores de satélite<sup>23</sup> y, en consecuencia cabe considerar que tal presión se extiende a los fabricantes de equipos compatibles con unos y otros sistemas.

- La notificante añade, además, que los productos esenciales de comunicaciones marinas están asegurados normalmente por un sistema secundario que permite a los clientes ejecutar una función similar o al menos la parte más importante de la operación. Por ello la notificante estima que el mercado de comunicaciones móviles marítimas es único independientemente de que las comunicaciones se produzcan por radio o vía satélite.

La redundancia de equipos es, según la notificante, uno de las características más significativas en los equipos de comunicaciones marítimas. Si uno de los equipos no funciona correctamente el otro puede hacerlo. En el caso de Inmarsat C<sup>24</sup>, la función realizada para GMDSS es que cuando se presiona el botón de emergencia, se activa una función de socorro que incluye el nombre de la embarcación y su posición aproximada. La notificante señala que la misma función es realizada por un terminal de radio MF con una función de Llamada Selectiva Digital (LSD- exigida por las reglas GMDSS) que incluye también un botón de emergencia que genera un mensaje de socorro con el nombre y posición del buque. Así a efectos de redundancia, la notificante señala que puede disponerse de dos equipos Inmarsat C o de un Inmarsat C y un sistema de radio MF con LSD.

- La notificante indica que los equipos de comunicaciones marítimas (incluyendo tanto los productos necesarios por normas internacionales como otros) son adquiridos por astilleros y propietarios de buques como un paquete. Si bien productores como Furuno, JRC y T&T, ofrecen ya un paquete casi completo, son finalmente los distribuidores los que compran el paquete de comunicación que comprende productos de diversos fabricantes para su venta a usuarios.

De esta forma los clientes piden soluciones completas con prestaciones que no se limitan a las exigencias del GMDSS sino paquetes más amplios que incluyen equipos GMDSS y unidades adicionales.

---

<sup>23</sup> Inmarsat señala en su memoria de 2005 lo siguiente: “The global communications industry is highly competitive. We face competition from a number of communications technologies in the various target markets for our services. It is likely that we will continue to face competition from other network operators in some or all of our target market segments in the future, particularly from satellite network operators. Competition from Iridium and Globalstar, two global mobile satellite communications services operators, has been increasing, particularly with respect to low speed data and voice services and where their hand-held form factor has competitive advantage. In addition, we also face competition for low-speed data and voice services from Thuraya and (to a lesser extent) other regional mobile satellite communication services operators, which has influenced the price at which our distribution partners and service providers offer our services. Thuraya introduced a 144kbps mobile data communications service in the first half of 2005 on a regional basis. [...] Communications providers who operate private networks using very small aperture terminals (“VSAT”) or hybrid systems also continue to target users of mobile satellite services. Technological innovation in VSAT terminals, together with increased C-band and Ku-band coverage and commoditisation, have increased the competitiveness of VSAT and hybrid systems in some traditional mobile satellite communications services sectors. “

<sup>24</sup> Según la notificante, los demás equipos Inmarsat que cumplen las reglas GMDSS son artículos obsoletos que han dejado de fabricarse.



Por otra parte, cabe señalar que el mercado de las comunicaciones marítimas es un mercado no maduro que está sujeto a los cambios derivados del progreso tecnológico que modifican las prestaciones y aplicaciones de las distintas tecnologías. Así, por ejemplo el lanzamiento del servicio de banda ancha marítimo (BGAN o Broadband Global Area Network) por parte de Inmarsat, que no se prevé antes de 2007, permitirá operar con capacidades de transmisión de datos muy superiores a las actuales. Además, otros operadores de sistemas de satélites, como señala la propia Inmarsat, están incorporando nuevas prestaciones mediante las que mantienen su presión competitiva sobre los sistemas Inmarsat. De esta forma, al analizar la sustituibilidad entre unos y otros equipos debe considerarse que ésta es dinámica y que está ligada a los nuevos desarrollos tecnológicos.

Por último, T&T estima que no existe un mercado abierto para la producción y distribución mayorista para equipos de comunicaciones móviles vía satélite. Así, la notificante indica que T&T y NERA centran sus actividades en la venta de terminales completos y suministran componentes destinados a sus propios terminales para su reparación, si fuese necesario. La notificante señala que, con carácter excepcional, T&T ha fabricado [...] para la compañía [...] que los utiliza para la fabricación de terminales completos, NERA también ha fabricado [...] para que [...] los integre en sus terminales marítimos. El coste de [...] de T&T para [...] representan un [...] del coste del terminal para comunicación marítima completo.

A la luz de las consideraciones anteriores, y en línea con los precedentes disponibles, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada en el mercado de equipos de comunicaciones móviles marítimas. Adicionalmente, a efectos ilustrativos, se analizará la incidencia de la operación notificada en los segmento de equipos Inmarsat, en el que la adquirida centra sus actividad en el ámbito de las comunicaciones marítimas.

## **V. 2. Mercado geográfico**

Los distintos mercados de producto afectados por la operación tienen, según la notificante, dimensión mundial puesto que estos equipos pueden ser adquiridos a numerosos distribuidores que operan a nivel internacional y estos productos se encuentran disponibles a nivel global.

Esta percepción del mercado ya fue tenida en cuenta por la Comisión en el análisis del mercado geográfico de fabricación de equipos de comunicación marítima, en el que se definió el mismo como, al menos de ámbito europeo.

Asimismo, 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 el mercado nacional.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Estructura de la oferta**

Las ventas mayoristas de equipos de comunicaciones móviles marítimas alcanzan 310 millones de euros en todo el mundo. En España, T&T estima que esta cifra se limita a [...] de euros.

Furuno y JRC son los primeros operadores del mercado mundial y europeo de fabricación y venta mayorista de equipos de comunicaciones móviles marítimas, ambos con una cuota del [20-30]% que, en Europa, igualará T&T como consecuencia de la operación notificada

MERCADO MUNDIAL DE FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE EQUIPOS DE COMUNICACIONES MÓVILES MARÍTIMAS (año 2005).	
Empresa	%
<b>T&amp;T</b>	<b>[10-20]</b>
<b>Nera</b>	<b>[0-10]</b>
<b>T&amp;T+NERA</b>	<b>[20-30]</b>
Furuno	[20-30]
JRC	[20-30]
Otros	[10-20]

  

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE EQUIPOS DE COMUNICACIONES MÓVILES MARÍTIMAS (año 2005).	
Empresa	%
<b>T&amp;T</b>	<b>[20-30]</b>
<b>Nera</b>	<b>[0-10]</b>
<b>T&amp;T+NERA</b>	<b>[20-30]</b>
Furuno	[20-30]
JRC	[20-30]
Otros <sup>25</sup>	[10-20]

  

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE EQUIPOS DE COMUNICACIONES MÓVILES MARÍTIMAS (año 2005).	
Empresa	%
<b>T&amp;T</b>	<b>[20-30]</b>
<b>Nera</b>	<b>[0-10]</b>
Furuno	[20-30]
JRC	[10-20]
ICOM	[0-10]
Otros	[10-20]

Fuente: notificación.

En el mercado nacional T&T [...] refuerza su condición de primer operador con una cuota del [20-30]% de la que [0-10] puntos porcentuales corresponden a NERA, por delante de Furuno ([20-30]%) y JRC ([10-20]%).

Por otra parte, la estructura de la oferta mundial de equipos Inmarsat para comunicaciones móviles marítimas se recoge en el cuadro siguiente:

<sup>25</sup> Incluye operadores como ICOM, Simrad, Thuraya y KVH.

OFERTA MUNDIAL MAYORISTA DE EQUIPOS INMARSAT PARA COMUNICACIONES MÓVILES MARÍTIMAS.	
EMPRESA	%
T&T	[20-30]
Nera	[20-30]
JRC	[10-20]
Furuno	[10-20]
EMS	[0-10]
Otros	[10-20]

Fuente: notificación.

Según la notificante, la estructura de la oferta es similar en Europa y en España.

T&T y NERA son los principales productores de equipos Inmarsat, con una cuota conjunta de [40-50]%. Por detrás de ellos se sitúan las compañías japonesas JRC y Furuno (con cuotas de [10-20]% y [10-20]%, respectivamente). Estas cuotas podrían variar de considerar segmentos en función de los distintos estándares de Inmarsat.

En relación con los principales competidores de las Partes en este segmento del mercado de comunicaciones móviles marítimas, T&T aporta las siguientes informaciones:

- FURUNO es una compañía cotizada en la bolsa de Osaka. Sus ventas en 2005 alcanzaron 580 millones de euros y sus gastos en I+D 26 millones. Dispone, al contrario que las Partes, de una filial en España cuyas ventas en 2005 alcanzaron unos 14,5 millones de euros. Tiene una red de distribución muy consolidada con agentes a lo largo de toda la costa y una posición fuerte en el mercado pesquero. Fabrica radares, aparatos de navegación, sistemas de comunicaciones marítimas (Inmarsat, etc) entre otros.
- JRC (Japan Radio Co Ltd) es una compañía japonesa fundada en 1915 que produce equipos de comunicaciones, electrónica marítima<sup>26</sup> y sistemas electrónicos. Su volumen de negocios en 2005 alcanzó 1.680 millones de euros, muy superior a los 175 millones de euros que facturan conjuntamente las Partes.
- KHV es una empresa norteamericana fundada en 1978 y que cotiza en NASDAQ. Fabrica, entre otros, sistemas de comunicación vía satélite. Sus ventas ascendieron en 2004 a 62 millones de euros.
- EMS es una compañía norteamericana que cotiza en el NASDAQ. Sus ventas en 2005 alcanzaron 244 millones de euros y su gastos en I+D 12,4 millones. En los últimos 3 años ha invertido 48, 2 millones de euros en I+D. Opera en electrónica de defensa, comunicaciones por satélite, antenas para PCs sin cables y soluciones informáticas móviles para logística. Ha producido equipos de comunicaciones vía satélite para aviones, vehículos y buques. Ofrece terminales móviles terrestres GAN y ha concluido acuerdos con

<sup>26</sup> Comprende equipos de comunicación y navegación marítima, entre otros equipos Inmarsat y equipos GMDSS vía radio.



GATEHOUSE respecto a su protocolo BGAN lo que, según la notificante, parece indicar su intención de desarrollar terminales BGAN en el futuro.

### **VI.3.- Estructura de la demanda, distribución y precios.**

Los equipos de comunicaciones móviles marítimos son adquiridos por astilleros y propietarios de buques. La notificante señala que, generalmente estos equipos son adquiridos como un paquete (radio+satélite), en el que se incluyen todos los equipos de comunicación marítima.

Los equipos de comunicaciones móviles marítimas se venden por los fabricantes, como T&T y NERA, a distribuidores y minoristas multi-marca que no están integrados con los fabricantes de los equipos. Furuno es la excepción puesto que opera en España a través de su propia filial, Furuno España, S.A.

Los principales distribuidores en España (y por tanto clientes de T&T) de los productos T&T son Cía. Radio Aérea Marítima Española, Satlink S.L. y Nautical. T&T no vende sus productos a proveedores de tiempo de llamada u otros servicios. [...] Así, T&T señala que muchos de sus distribuidores comercializan productos competidores de varios fabricantes como Furuno y JRC.

Por su parte, los productos de NERA son distribuidos por Cía. Radio Aérea Marítima Española, Satlink S.L. y otros operadores como Comitas Comunicaciones, New Bits, S.L. y Aage Hempel.

Finalmente, cabe destacar que los precios de las Partes en la operación se sitúan entre los más altos del mercado, pero la notificante señala que en los últimos años los precios de los equipos de T&T han disminuido, fundamentalmente debido al desarrollo de la tecnología.

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

Los fabricantes de equipos de comunicaciones móviles marítimas incurren en gastos de I+D significativos para asegurar la disponibilidad de una oferta innovadora y competitiva en el mercado. Así, según la notificante, la inversión de T&T en I+D se estima en un 15% de su volumen de facturación total.

T&T señala que la industria de equipos de comunicación satélite vía satélite para comunicaciones marítimas no ha desarrollado estándares completos. Cada fabricante tiene los suyos propios y cabe la posibilidad de establecer acuerdos con otros fabricantes para la adquisición de determinados componentes, accediendo a las especificaciones y protocolos del fabricante. Las Partes mantienen acuerdos de este tipo con [...]. No obstante, la notificante señala que [...] también son fabricados por terceros productores como [...] que constituyen una alternativa de suministro a la entidad resultante, en caso de que [...] optasen por no desarrollar por sí mismos tales componentes, ante un hipotético incremento de sus precios por parte de la entidad resultante.

Además, T&T afirma que el desarrollo de terminales completas por parte de operadores con cierta experiencia es una alternativa posible de acceso al mercado. T&T estima que un fabricante con cierto know how sería capaz de desarrollar un terminal satélite completo en un periodo de entre 18 y 24 meses, incurriendo en costes de entre 3 y 5 millones de euros. Así, T&T considera que los fabricantes de otros terminales de comunicación móvil (por ejemplo, Ericsson) no experimentarían grandes dificultades para desarrollar terminales de comunicación móvil vía satélite con una inversión razonable en relación con su gasto en I+D.



Por otra parte, T&T indica que los operadores de satélite tienen interés en que los productores desarrollen equipos para sus distintos sistemas y, en particular, que Inmarsat no establece limitación alguna para el desarrollo de terminales compatibles siempre que cumplan con las condiciones necesarias para su homologación.

Según la notificante, los acuerdos entre los gestores de los sistemas de satélite y los fabricantes de equipos no son exclusivos y ni siquiera es necesaria una relación contractual. El gestor de sistemas facilita al fabricante que desea desarrollar terminales las especificaciones técnicas necesarias y comprueba si los terminales desarrollados satisfacen todas las exigencias en materia de seguridad y son, por lo tanto, compatibles con su sistema. Según T&T, los fabricantes no deben abonar a los operadores de satélite royalties, tasas, ni ningún otro pago para fabricar terminales. Cualquier fabricante de equipos es libre de desarrollar terminales compatibles con cualquier operador de satélites. Los sistemas móviles de comunicación por satélite son abiertos.

Adicionalmente, T&T apunta que si bien Inmarsat establece las reglas que los fabricantes de terminales deben respetar para su homologación, la IMSO (International Mobile Satellite Organization) puede vetar las decisiones de Inmarsat si resultan en algún detrimento para la prestación del servicio público. En efecto, en el marco de la IMSO se definen ciertos servicios públicos, como los servicios de satélite GMDSS, que están sujetos a supervisión internacional, e IMSO posee una “acción especial” en Inmarsat por la que puede vetar cualquier propuesta formal de Inmarsat contraria a la prestación de ese servicio público.

Así, T&T señala que “cualquier distorsión de la seguridad pública derivada de la actuación de una compañía que intente menoscabar la competencia en el mercado a través de acuerdos restrictivos o de prácticas abusivas resultará imposible considerando tanto la relevancia y el papel desempeñado por estas organizaciones internacionales, como la relevancia pública de la cuestión”, y añade que “en caso de que algún fabricante de equipos Inmarsat adquiriera poder de mercado, Inmarsat podría incluso reaccionar frente a ello colaborando con pequeñas o nuevas compañías para que desarrollen equipos compatibles con su sistema”.

En este sentido, T&T afirma que la relación entre Inmarsat y las Partes es idéntica a la que mantiene con otros fabricantes de equipos. Si bien Inmarsat y T&T han desarrollado conjuntamente la nueva RAN (la estación central del sistema BGAN) T&T no percibe ningún tipo de royalty por el desarrollo de terminales BGAN ni concede ningún tipo de licencia al efecto puesto que no dispone de los derechos de propiedad intelectual y, por consiguiente, no puede controlar el desarrollo de terminales BGAN.

En particular, el futuro del segmento más estrecho de los considerados (equipos Inmarsat para comunicaciones móviles marítimas) está relacionado con el lanzamiento de los servicios de banda ancha BGAN que incrementarán notablemente sus prestaciones. El desarrollo de los equipos BGAN está siendo acometido por distintos operadores<sup>27</sup> por distintas vías:

---

<sup>27</sup> Según T&T, entre estos operadores figuran:

- Hughes Network (HNS): es una de las primeras compañías en ofrecer terminales BGAN. Desarrolla y comercializa diferentes terminales para VSAT, Thuraya e Inmarsat. Parte de su negocio es desarrollar terminales para operadores de satélites.
- ADDVALUE: es un fabricante con sede en Singapur que ha lanzado una terminal BGAN. Ha formado un acuerdo de cooperación con Telenor para la distribución de dichas terminales. Además ofrece un módulo básico BGAN sobre cuya base otros fabricantes podrán desarrollar terminales marítimas para servicios BGAN futuros.



- Fabricando el hardware y el software como hacen Nera, T&T y como pretende Hughes Network Systems.
- Fabricando sólo el hardware y estableciendo un acuerdo con fabricantes de software que ya han desarrollado aplicaciones al efecto, como Gatehouse, tal y como ha hecho EMS. Otros productores de soluciones de comunicaciones móviles podrían beneficiarse del cambio tecnológico del mercado hacia las nuevas terminales BGAN, desarrollando equipos mediante la compra de Protocolos como el de Gatehouse.
- Adquiriendo los desarrollos (“*core modules*”) a cualquiera de los operadores que ya están desarrollando esta tecnología.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de la empresa T&T sobre NERA. Como consecuencia de la misma, T&T adquiere también el control de la filial al 100% de NERA, European Satellite Link GmbH.

Las Partes producen, entre otros, equipos de comunicaciones móviles marítimas. Ninguna de las Partes tiene presencia directa en España mediante filiales o sucursales, vendiendo sus productos a través de distribuidores o revendedores de tiempo de llamada. En particular, las ventas en España de la adquirida ascendieron [...] de euros en 2005.

Como consecuencia de la operación notificada, T&T no alcanza una cuota superior al [20-30]% en el mercado de fabricación y distribución mayorista de equipos de comunicaciones móviles marítimas en ninguno de los ámbitos geográficos considerados (mundial, europeo o español).

En particular, en el segmento de equipos de comunicaciones móviles marítimas Inmarsat la cuota conjunta de las Partes asciende, de acuerdo con la notificante, al [40-50]% por delante de JRC ([10-20]%) y Furuno ([10-20] %). Furuno, a diferencia de las Partes, dispone de una red de distribución propia consolidada en España.

Las Partes proveen algunos de los componentes de los equipos Inmarsat de terceros competidores como [...]. No obstante, el coste de estos componentes, según la notificante, supone una parte reducida del coste total de los equipos completos. Además, estas empresas disponen de fuentes de suministro alternativas como JRC y EMS.

Por otra parte, la industria de las comunicaciones móviles constituye un mercado no maduro caracterizado por la innovación tecnológica y por la presión competitiva que, como señala Inmarsat, ejercen otros operadores de sistemas de satélite. Nuevos desarrollos, como los equipos de comunicaciones marítimas de banda ancha (BGAN) son susceptibles de producir variaciones en la estructura de la oferta en el segmento de equipos Inmarsat. Por otra parte, distintos fabricantes de equipos de comunicaciones móviles están desarrollando esta nueva tecnología y, según la notificante, existen competidores potenciales en otros ámbitos de equipos de comunicación móviles.

En todo caso, debe señalarse que los equipos Inmarsat operativos en España corresponden esencialmente al estándar C, caracterizado por una velocidad de transmisión de datos equiparable a la de otros equipos compatibles con otros sistemas de comunicaciones móviles marítimas. Los equipos Inmarsat de mayor capacidad de transmisión (como el Fleet F-77) tienen una implantación mucho menor en el mercado español.



Por otra parte, la adquirida no produce equipos Inmarsat-C. Se limita a comercializar los producidos para NERA por Furuno cuyas ventas mundiales son, según la notificante, poco significativas.

Las principales barreras de acceso al mercado pueden derivarse de la necesaria homologación de los equipos y del significativo gasto en I+D.

En este sentido, T&T indica que los operadores de satélite tienen interés en que los productores desarrollen equipos para sus distintos sistemas y, en particular, que Inmarsat no establece limitación alguna para el desarrollo de terminales compatibles siempre que cumplan con las condiciones necesarias para su homologación.

Además, cabe señalar que T&T apunta que en el marco de la IMSO (International Mobile Satellite Organization) se definen ciertos servicios públicos, como los servicios de satélite GMDSS que están sujetos a supervisión internacional. IMSO tiene capacidad, según T&T, para vetar cualquier actuación de Inmarsat contraria a la prestación de ese servicio público.

Finalmente, los principales competidores de las Partes, incluso en el segmento de equipos Inmarsat como Furuno o JRC, cuentan con unas ventas muy superiores a las de la entidad resultante con experiencia acreditada en distintos ámbitos de los equipos de navegación y comunicación marítima y parecen capaces de abordar las inversiones en I+D que requiere el mercado.

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

## **VIII. 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.