

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C-0507/13 NAMMO/GENERAL DYNAMICS**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 7 de mayo de 2013 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de NAMMO A.S. (NAMMO) del negocio operado por GENERAL DYNAMICS EUROPEAN LAND SYSTEMS-SANTA BARBARA SISTEMAS S.A. (GDELS SBS) en la Fábrica de Palencia (FAP).
- (2) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (3) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (4) Dicha notificación fue realizada por NAMMO, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, 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.
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **7 de junio de 2013** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (6) La operación consiste en la adquisición por NAMMO A.S. (NAMMO) del negocio de municiones operado por GENERAL DYNAMICS EUROPEAN LAND SYSTEMS-SANTA BARBARA SISTEMAS S.A. (GDELS SBS) en la Fábrica de Palencia (FAP).
- (7) La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa de Activos suscrito el [...] <sup>1</sup>.
- (8) La operación incluye la actividad que en la actualidad GDELS SBS desarrolla en la FAP, incluyendo el derecho de uso de la propiedad (titularidad del Ministerio de

---

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

Defensa), determinados activos propiedad del vendedor, el circulante definido en el acuerdo, el inmueble propiedad del vendedor, el personal que está empleado actualmente por el vendedor, contratos con clientes y con proveedores, know-how y pasivos.

- (9) La adquisición está sujeta a la aprobación del Ministerio de Defensa y al traspaso por parte de éste de la concesión del arrendamiento y explotación de la FAP de GDELS SBS a NAMMO.
- (10) Con fecha 24 de mayo de 2013 esta Dirección de Investigación comunicó al Director General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa la notificación de la presente operación de concentración. En su contestación, que ha tenido entrada el 30 de mayo de 2013, se comunica que se encuentra actualmente en trámite la solicitud de autorización del Consejo de Ministros prevista en el art.11 del R.D.664/1999, de 23 de abril, de inversiones exteriores. Asimismo, se informa de que la operación está supeditada a que NAMMO sea la ganadora del concurso para la adjudicación de la concesión demanial para el uso de las instalaciones de la fábrica de armas de guerra de Palencia que, en su momento, publicará el Ministerio de Defensa, propietario de dichas infraestructuras.
- (11) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

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

- (12) La cláusula 16.3 del Acuerdo establece una obligación de no competencia por un periodo de [no superior a 3] años a partir de la fecha de cierre, por la que el vendedor, en su propio nombre y en beneficio de entidades controladas por el mismo, en la medida permitida por la ley, se compromete a no competir con el negocio.

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

- (13) La cláusula 16.4 del Acuerdo dispone una cláusula de no captación en la que durante [no superior a 3] años desde la fecha de cierre, por la que el vendedor, en su propio nombre y en beneficio de entidades controladas por el mismo, en la medida permitida por la ley, se compromete a no ofrecer empleo ni persuadir a ninguno de los trabajadores clave, con la salvedad de no evitar que cualquier entidad lleve a cabo solicitudes o anuncios o contrate a cualquier trabajador clave que responda a dichas solicitudes o anuncios.

#### **III.3. Cláusula de confidencialidad**

- (14) La cláusula 19 del Acuerdo dispone, sin especificar el periodo de duración, que cada parte se compromete a tratar, toda información recibida tanto del grupo vendedor como del comprador así como la relativa a la operación, de forma estrictamente confidencial y se abstendrá de revelarla a terceros excepto que dicha cláusula lo permita o se consienta por escrito.

### III.4. Valoración

- (15) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, 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”*.
- (16) A su vez, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), considera que las cláusulas de no competencia y de no captación están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio están justificadas por periodos de hasta dos años.
- (17) Asimismo, añade la Comunicación que por regla general las restricciones que benefician al vendedor, o bien no están directamente vinculadas a la realización de la concentración y no son necesarias a tal fin, o bien su alcance o duración deben ser menores que los de las cláusulas que benefician al comprador.
- (18) Del mismo modo, la citada Comunicación considera que deben aplicarse las mismas consideraciones a las cláusulas de confidencialidad.
- (19) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación, así como la citada Comunicación, se considera que en el presente caso, el contenido y el ámbito geográfico de la cláusula de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración por lo que pueden considerarse como restricciones accesorias a la operación.
- (20) Por lo que respecta a la cláusula de confidencialidad el periodo que exceda de los tres años se considerará fuera de la operación y sujeto, por tanto, a la normativa sobre acuerdos entre empresas así como la parte referida al comprador.

## IV. EMPRESAS PARTICIPES

### IV.1. NAMMO A.S. (NAMMO)

- (20) NAMMO es la empresa matriz del Grupo NAMMO, un grupo tecnológico noruego cuya actividad se divide en cinco áreas de negocio: i) munición de calibre ligero ii) munición de calibre medio y pesado, iii) misiles, iv) servicios de desmilitarización y v) Nammo Talley (un complejo industrial diseñado para desarrollar, probar y fabricar una amplia gama de productos derivados de carburantes).
- (21) Los accionistas de NAMMO son el Ministerio Noruego de Comercio e Industria (50%) y el Grupo de Defensa y Aeroespacial de Finlandia Patria Oyj (50%).

- (22) NAMMO dispone de empresas en Noruega, Suecia, Finlandia, Alemania, Suiza, Estados Unidos, Canadá y Australia.
- (23) La facturación del Grupo NAMMO en el ejercicio económico de 2011, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO NAMMO 2011 (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

#### IV.2. GENERAL DYNAMICS EUROPEAN LAND SYSTEMS/SANTA BARBARA SISTEMAS S.A. (GDELS SBS)

- (24) La sociedad vendedora GDELS SBS es una sociedad anónima unipersonal cuyo accionista único es la compañía estadounidense GENERAL DYNAMICS CORPORATION.
- (25) GDELS SBS se convirtió en el propietario de la FAP, además de otras cinco empresas del sector de la defensa, al adquirir Santa Bárbara Sistemas (SBS) en 2001<sup>2</sup>. La FAP se dedica a la fabricación de munición de guerra estándar de calibres ligeros y calibres medios. Cuenta con un complejo de instalaciones situado en la ciudad de Palencia y con un campo de pruebas balísticas en el municipio de Paredes de Nava (Palencia).
- (26) El titular de los terrenos y edificios del complejo de Palencia es el Ministerio de Defensa de España, teniendo GDELS SBS una concesión demanial para su uso y explotación. En cambio, el terreno y edificios del campo de pruebas balísticas son propiedad de GDELS SBS.
- (27) La facturación de FAP en el ejercicio económico de 2011, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FAP 2011 (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>2</sup> Expediente del extinto SDC N-072 GENERAL DYNAMICS/SANTA BARBARA SISTEMAS

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1 Mercados de producto**

- (28) El sector económico en el que se encuadra la operación es el de la fabricación de armas y municiones (Código NACE 2540).
- (29) Aunque la Comisión Europea y las autoridades de competencia españolas han analizado diferentes operaciones de concentración relacionadas con material de defensa, existen solamente dos precedentes nacionales<sup>3</sup> sobre la actividad de fabricación y venta de municiones.
- (30) La notificante considera que en el mercado de producto de la operación hay que distinguir entre la munición de calibre ligero (MCL) y la munición de calibre medio (MCM). Así, mientras la primera incluye munición con un rango entre 5,56 mm y 12,7 mm, la segunda extiende su rango de 12,7 mm a 40 mm.
- (31) En el precedente nacional, si bien el notificante consideró entonces que podría definirse un único mercado de producto que incluyera municiones de todo tipo de calibre (ligero, medio y pesado), el extinto SDC analizó el efecto de la operación en el mercado de las municiones de calibre ligero, sin perjuicio de que pudieran darse otras definiciones alternativas del mercado relevante.
- (32) El notificante indica en la presente operación que aunque muchos de los fabricantes presentes en el mercado de munición de calibre medio y ligero están actualmente produciendo los calibres más habituales, añadir un nuevo tamaño de calibre a su gama de productos requeriría, en la mayoría de los casos, invertir en nueva maquinaria.
- (33) Así, NAMMO no considera que haya sustituibilidad desde el lado de la oferta ni de la demanda entre las municiones MCL y MCM. Por lo tanto, en su opinión ambas gamas (munición de calibre ligero y medio) constituyen mercados de producto diferentes.
- (34) Asimismo, según el notificante, además de los distintos tipos de calibre, la industria de armamento también distingue entre munición estándar y munición selecta o especializada. Sus diferencias principales se encuentran en los requisitos de ejecución y precio, por lo que el notificante considera que no son sustituibles ni por el lado de la demanda ni de la oferta.
- (35) Precisamente, el grupo NAMMO se especializa en munición de alta calidad y especialización mientras que los productos fabricados por la FAP son productos básicos que cumplen con los requisitos estándar de la OTAN. Así, en caso de considerar como mercados distintos las municiones estándar de las especializadas, la operación no produciría incremento de cuota alguno.

---

<sup>3</sup> El más reciente, N- 06029 GENERAL DYNAMICS/SNC TECH

- (36) Asimismo, el Grupo NAMMO suministra copas de latón a FAP, utilizados en la producción de munición.
- (37) En este caso no es preciso determinar con exactitud el mercado de producto ya que en cualquiera de sus definiciones, la valoración sobre la operación no varía. No obstante, se analizará el mercado conjunto de munición (incluyendo MCL y MCM) así como por separado (distinguiendo por tamaño del calibre).
- (38) Igualmente, habrá que tener en cuenta el mercado verticalmente relacionado de copas de latón en el que está presente únicamente la adquirente que, de hecho, suministra a la adquirida.

## **V.2 Mercado geográfico**

- (39) El notificante indica que el ámbito geográfico del mercado de munición podría ser más amplio que el nacional ya que los costes de transporte relativos no constituyen un obstáculo significativo así como por la estandarización entre los países de la OTAN.
- (40) El Gobierno español tradicionalmente había optado por el suministro de munición de calibre ligero para uso militar y de seguridad a través de un único proveedor español, SANTA BÁRBARA. No obstante, desde la privatización de SANTA BÁRBARA en el año 2000, la adquisición de municiones por parte del Ministerio de Defensa se realiza a través de licitaciones públicas a las que pueden concurrir empresas de terceros países.
- (41) En opinión del notificante, el mercado de copas de latón es global. Los patrones comerciales muestran que este producto se vende con independencia de la distancia geográfica.
- (42) No obstante, también puede dejarse abierto en este caso el mercado geográfico puesto que no afecta a la valoración de la operación.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

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

- (43) Existe un variado número de proveedores de munición para fines militares a nivel mundial. En lo que se refiere a Europa, además de las partes, actúan RUAG AMMOTEC, BAE SYSTEMS, RHEINMETALL WAFFE MUNITION, FIOCCHI, ATK, IMI, WINCHESTER y otros.
- (44) Las cuotas facilitadas por el notificante de los tres últimos años de las partes y de sus competidores en España son las siguientes:

*Mercado español de municiones MCM y MCL*

	2009		2010		2011	
	VENTAS €	%	VENTAS	%	VENTAS	%
<b>FAP</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[40-50]</b>
<b>NAMMO</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
Conjunta	[...]	<b>[40-50]</b>	[...]	<b>[40-50]</b>	[...]	<b>[50-60]</b>
ARDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
EXPAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
FIOCHHI	[...]	[0-10]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
HK	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
IMI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
NEXTER	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
PAUKNER	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RUAG	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
TECHNIK	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificante

*Mercado español de municiones MCM*

	2009		2010		2011	
	VENTAS €	%	VENTAS	%	VENTAS	%
<b>FAP</b>	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[70-80]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>
<b>NAMMO</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
Conjunta	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[70-80]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>
ARDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
EXPAL	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
HK	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
NEXTER	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[50-60]
PAUKNER	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
TECHNIK	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificante

*Mercado español de municiones MCL*

	2009		2010		2011	
	VENTAS €	%	VENTAS	%	VENTAS	%
<b>FAP</b>	[...]	<b>[50-60]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
<b>NAMMO</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
Conjunta	[...]	<b>[60-70]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
ARDESA	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
EXPAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
FIOCCHI	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
IMI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RUAG	[...]	[0-10]	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

*Fuente: Notificante*

- (45) Respecto al mercado europeo, la posición de NAMMO es fuerte en Noruega, Finlandia y Suecia, países considerados como su mercado interno o doméstico mientras que la posición de FAP es fuerte en España, considerado tradicionalmente su mercado. Según indica el notificante, la cuota tanto de NAMMO como de la FAP en el mercado europeo en MCL es inferior al 5%.

*Mercado ascendente de copas de latón*

- (46) El notificante señala que en muchos casos el fabricante de munición ha creado su propia producción de copas (producción cautiva). La proporción de fabricantes de municiones que tienen producción cautiva de copas varía con el tiempo pero suele ser elevada, ya que la tecnología de copas de latón es similar a la del resto de la línea de producción de municiones.
- (47) Además, existen varios proveedores de copas de latón en Europa tales como OLIN BRASS (EE.UU.), AURUBIS (EE.UU.), POONGSAN (Corea), DENEL (Sudáfrica), MKEK (Turquía), METACOPPER (India) y CBC (Brasil). Igualmente, varios fabricantes de municiones también venden copas tales como RUAG (Suiza), BAE SYSTEMS (Reino Unido), SELLIER & BELLOIN (Chequia), MESKO (Polonia) y otros.
- (48) En España, la adquirente solo se vende copas de latón a la FAP. Las cuotas que cada uno de los proveedores representan dentro del total de compras de FAP de copas de latón son:

[...]

- (49) Las estimaciones, facilitadas por el notificante, de las cuotas medias de los últimos cuatro años de los proveedores en España de copas de latón son:

MERCADO DE VENTAS DE COPAS DE LATÓN EN ESPAÑA	
OLIN BRASS	[70-80]%
MKEK	[10-20]%
<b>NAMMO</b>	<b>[0-10]%</b>

Fuente: Notificante

## VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (50) El notificante indica que el mercado de las municiones, especialmente en MCL y calidad estándar, se caracteriza por una menor demanda, exceso de capacidad y una mayor competencia a nivel global. Según el notificante, la creciente competencia proviene de países emergentes tales como Brasil o Corea que ofrecen precios mucho más competitivos que los de las compañías europeas.
- (51) Por la propia naturaleza del mercado, se trata de una demanda altamente concentrada, de carácter cuasimonopsonista, que se abastece principalmente a partir de procesos de licitación, frecuentemente en cooperación con la OTAN y, en menor medida, a través de compras directas. La demanda de municiones de calibre ligero convencional y de entrenamiento está integrada principalmente por los Ministerios de Defensa de los distintos países. En España, la demanda tiene un elevado poder de negociación puesto que hay un solo cliente, el Ministerio de Defensa, que compra mediante licitaciones anuales por lo que las cuotas de las empresas no son estables.
- (52) La distribución de estos productos suele llevarse a cabo a través de distribuidores en exclusiva o propios, dado que la actividad de venta implica la revelación de conocimientos específicos del producto o proveedor.
- (53) En España, todas las actividades de venta de los productos de NAMMO en el mercado militar al Ministerio de Defensa se llevan a cabo a través de la sociedad independiente Northern Technologies, S.L.(NORTECH). La duración del acuerdo entre NAMMO y NORTECH es de [...].
- (54) El precio de la munición varía en función del calibre exacto y de otras especificaciones de la munición, que pueden variar de forma significativa. En la mayoría de los casos los precios son fijados en procesos de licitación o en procedimientos negociados.

## VI.3. Barreras a la entrada

- (55) Las principales barreras de entrada al mercado de municiones residen en las reglamentaciones de orden técnico y administrativo por tratarse de un material de defensa.
- (56) Para que un fabricante pueda acceder al mercado nacional, tanto el fabricante como el producto deben estar homologados de acuerdo con los correspondientes requisitos de homologación.

- (57) Otras posibles barreras de entrada derivarían de las limitaciones de acceso a personal cualificado, investigación y desarrollo, economías de escala y coste total de entrada.
- (58) La I+D es de vital importancia para las municiones de alta gama como en el caso de NAMMO. En cambio, para la FAP, que produce munición estándar y que puede considerarse un segmento maduro, la I+D tiene menor importancia según la notificante.

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

- (59) La operación consiste en la adquisición por NAMMO del negocio operado por GDELS SBS en la Fábrica de Palencia (FAP).
- (60) Los mercados afectados por la operación son los de municiones, en concreto las de calibre ligero (MCL) y calibre medio (MCM) aunque solo se da solapamiento en MCL.
- (61) El ámbito geográfico relevante ha sido tradicionalmente de carácter nacional. Sin embargo, a las licitaciones que realiza el Ministerio de Defensa en los últimos años concursan empresas de otros países tales como FIOCCHI, RUAG e IMI.
- (62) En el mercado europeo, la cuota de ambas partes ha sido inferior al [0-10]% en MCL, mercado en el que se solapan las partes.
- (63) En España, la posición de FAP en municiones es fuerte puesto que tradicionalmente éste ha sido su mercado, con una cuota del [40-50]% en el mercado amplio, a la que se añadiría una cuota del [0-10]% de NAMMO. En el mercado más estrecho de MCL, FAP alcanzó una cuota del [60-70]% y NAMMO una cuota del [0-10]% en 2011 por lo que la presente operación refuerza ligeramente el liderazgo de la FAP en España.
- (64) La operación produce asimismo un solapamiento vertical en el suministro de copas de latón para la fabricación de munición, siendo la cuota de NAMMO en dicho mercado de alrededor del [0-10]%. El notificante indica que además de los numerosos proveedores de copas de latón, existe una elevada producción cautiva de copas en los fabricantes de municiones ya que la tecnología es similar en ambos productos.
- (65) No obstante las elevadas cuotas de la entidad resultante, el incremento de cuota que aporta NAMMO es poco significativo, la demanda tiene un elevado poder de negociación por ser el Ministerio de Defensa el único cliente en España, las compras se realizan mediante licitaciones anuales por lo que las cuotas de las empresas varían mucho de año en año<sup>4</sup> y existen varios competidores importantes en Europa que también pueden participar en dichos concursos.

---

<sup>4</sup> De hecho, la cuota de la adquirida en el mercado español de MCL ha pasado del [30-40]% en 2010 al [60-70]% en 2011.

- (66) Por último, las principales barreras de entrada al mercado de municiones residen en las reglamentaciones de orden técnico y administrativo por tratarse de un material de defensa.
- (67) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que la presente operación es susceptible de ser **autorizada en primera fase**.

## **VIII. 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 se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.