

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C-1170/21 SOFISPORT/GRUPO MAXAM

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 24 de febrero de 2021 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición del control exclusivo del negocio de cartuchos de caza y tiro deportivo y ciertos activos relacionados de MaxamCorp Holding S.L. (en adelante, Grupo MAXAM) por parte Sofisport S.A. (en adelante, SOFISPORT), junto con sus filiales totalmente participadas, Nobel Sport y Cheddite France (en adelante, denominadas conjuntamente como Grupo SOFISPORT).
- (2) Con fechas 23 y 24 de febrero la Dirección de Competencia mantuvo reuniones virtuales con responsables de la empresa adquirente y del negocio adquirido, respectivamente. Igualmente, con fechas 11, 17, 22, 23, 24 y 25 de marzo de 2021 mantuvo reuniones virtuales con competidores y clientes de las partes¹. De todas ellas se levantó acta incorporada a este expediente.
- (3) Con fechas 10 y 12 de marzo de 2021, la Dirección de Competencia solicitó a la Notificante información necesaria para la adecuada valoración de la concentración suspendiendo dicha solicitud de información el transcurso de plazos máximos para resolver, recibándose contestación a sendos requerimientos con fecha 18 de marzo de 2021. Igualmente, con fecha 12 de marzo de 2021, la Dirección de Competencia solicitó información a terceros (la empresa adquirida), suspendiendo dicha solicitud de información el transcurso de plazos máximos para resolver, y acumulándose dicha suspensión del plazo máximo para dictar resolución en primera fase, a la originada con motivo de las solicitudes de información de 10 y 12 de marzo de 2021 a la Notificante. La respuesta a dicho requerimiento de información tuvo entrada el 17 de marzo de 2021. Con fecha 18 de marzo de 2021 se acordó el levantamiento de la suspensión del plazo.
- (4) Con fecha 22 y 23 de marzo de 2021, la Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a la notificante y a terceros (la empresa adquirida), suspendiendo dichas solicitudes de información el transcurso de plazos máximos para resolver.
- (5) Con fecha 8 y 20 de abril de 2021 la Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a terceros (la empresa adquirida) y a la notificante. Asimismo, con fechas 13 y 16 de abril de 2021 la Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a terceros suspendiendo dichas solicitudes de información el transcurso de plazos máximos para resolver y acumulándose dicha suspensión a la originada con motivo de la solicitud del 23

¹ Concretamente cargadores, empresas que se proveen de componentes para la fabricación de cartuchos, por lo que se da la dualidad de ser clientes/competidores de las partes, verticalmente integradas.

de marzo de 2021. La última respuesta a dichos requerimientos de información tuvo entrada el 7 de mayo de 2021.

- (6) Con fecha 15 de abril de 2021 la notificante presentó una primera propuesta informal de compromisos para valoración de la Dirección de Competencia. Con fecha 27 de abril de 2021, la notificante presentó formalmente una propuesta de compromisos revisada incluyendo las modificaciones propuestas por la Dirección de Competencia.
- (7) Con fecha 28 de abril de 2021, la Dirección de Competencia realizó un test de compromisos a terceros, cuyas respuestas tuvieron entrada con fechas 29 de abril y 6 de mayo de 2021.
- (8) Con fecha 30 abril la notificante presentó una propuesta final de compromisos, incluyendo modificaciones al hilo de lo manifestado por diversos cargadores en el test de compromisos.
- (9) Con fecha 7 de mayo de 2021 se acordó el levantamiento de la suspensión de plazo para resolver, a la vista de lo cual, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **31 de mayo 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

- (10) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (11) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (12) 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. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (13) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Compraventa (en adelante, Contrato). Dicho acuerdo contiene (i) una cláusula de no competencia, (ii) una cláusula de no captación, (iii) una cláusula de confidencialidad. Asimismo, según indica la notificante, está previsto suscribir una serie de acuerdos accesorios adicionales a fecha de cierre de la Operación Propuesta.

III.1. CLÁUSULA INHIBITORIA DE COMPETENCIA

- (14) De acuerdo con la Cláusula 11.2 del Contrato de Compraventa, durante un periodo de [CONFIDENCIAL ≥ 2 años] después del cierre de la Operación Propuesta, los Vendedores se comprometen y velarán para que sus respectivas sociedades filiales se comprometan, a no iniciar, continuar o llevar a cabo (ya sea

directa o indirectamente), por cuenta propia o de terceros² [CONFIDENCIAL] (las Actividades Competidoras) en [CONFIDENCIAL] a fecha de cierre o donde [CONFIDENCIAL].

III.2. CLÁUSULA DE NO CAPTACIÓN

- (15) De conformidad con la Cláusula 11.3 del Contrato de Compraventa, durante un periodo de [CONFIDENCIAL ≤2 años] tras la fecha de cierre, ni los Vendedores ni ninguno de sus afiliados podrá, de forma directa o indirecta, ofrecer empleo o intentar captar a ningún empleado del Negocio Adquirido o persuadir a dichos empleados para terminar su relación con el Negocio Adquirido o sus filiales. Del mismo modo, durante un periodo de [CONFIDENCIAL ≤2 años] tras la fecha de cierre, ni los Compradores ni sus filiales podrán, directa o indirectamente, ofrecer o intentar captar a ninguno de los empleados de los Vendedores o persuadir a ninguno de dichos empleados para terminar su relación laboral con ninguno de los Vendedores o sus filiales.

III.3. CLAUSULAS DE CONFIDENCIALIDAD

- (16) De conformidad con la Cláusula 12 del Contrato de Compraventa, las Partes deben mantener la confidencialidad y no revelar ninguna información recibida u obtenida como resultado de la celebración del Contrato de Compraventa (o ningún acuerdo que se suscriba a raíz del mismo) que se refiera a: [CONFIDENCIAL]. La obligación se limita a [CONFIDENCIAL ≤2 años] desde el cierre de la Operación Propuesta (la Cláusula de Confidencialidad).

III.4. ACUERDOS ACCESORIOS

- (17) Los Vendedores se comprometen a celebrar una serie de acuerdos accesorios con el Negocio Adquirido en la fecha de cierre. Dichos acuerdos no se han suscrito todavía, pero deberán tener una forma sustancialmente similar a los respectivos borradores, cuyo contenido se recoge a continuación:

- ***El Contrato de Nitrocelulosa.***

- (18) El Apéndice 4, Parte 2 del Contrato de Compraventa prevé un borrador de contrato para el futuro Contrato de Nitrocelulosa. Conforme a dicho acuerdo, NewCo³ será parte contratante en un acuerdo de compra de nitrocelulosa preexistente al actual Contrato de Compraventa (el Acuerdo de Compra Preexistente), que ya existía entre varias filiales del Grupo Maxam y Manuco SAS, un proveedor francés de nitrocelulosa⁴. MAXAM OUTDOORS (en adelante MAXAM), uno de los Vendedores en la Operación Propuesta y parte contratante

² La obligación de no competencia incluye una limitación a cualquier participación o derecho en cualquier sociedad que lleve a cabo cualesquiera de las Actividades Competidoras, excepto cuando los Vendedores posean o adquieran una participación inferior al [CONFIDENCIAL 0-10%] del capital social y los derechos de voto en cualquier sociedad que lleve a cabo Actividades Competidoras sin ejercer ninguna influencia en dichas actividades (es decir, cuando sean meras inversiones financieras);

³ Una sociedad de nueva constitución conforme a Derecho español (NewCo) a la que el Grupo Vendedor, a través de varias filiales contribuirá los negocios y activos que constituyen el negocio adquirido, a excepción del capital social de Eley Hawk Limited³ (ELEY HAWK), dedicada a la fabricación y venta de cartuchos de caza y tiro deportivo, que también se transfiere sin incluirla dentro de la Newco.

⁴ MANUCO está controlado conjuntamente por el GRUPO MAXAM y EURENCO. Según las partes, se pretende limitar la duración de este acuerdo en la medida de lo posible, si bien la duración exacta de este acuerdo aún no se ha decidido.

del Acuerdo de Compra Preexistente, notificará al resto de partes del citado acuerdo la cesión de su posición contractual a favor de NewCo.

- (19) Las partes del Contrato de Nitrocelulosa se comprometen a cooperar con el fin de negociar rápidamente con el proveedor de nitrocelulosa la sustitución del Acuerdo de Compra Preexistente por acuerdos de suministro independientes para cada una de las partes.
- (20) Según la documentación interna recabada a las partes⁵, el citado contrato de suministro se establece como condición necesaria para la consecución de la operación, señalándose asimismo que el acceso por parte de SOFISPORT a dicha nitrocelulosa se realizará en las condiciones [CONFIDENCIAL] que gozaba MAXAM como socio de Manuco⁶.

- **Contrato de Suministro de Respaldo**

- (21) En virtud de la Cláusula 2.2.4 del Contrato de Compraventa, MAXAM deberá llevar a cabo esfuerzos razonables antes del cierre de la Operación Propuesta para persuadir al cliente de [CONFIDENCIAL, la filial del GRPO MAXAM]⁷ llamado [CONFIDENCIAL], situado en México, para que obtenga una nueva licencia de importación que le permita importar productos de NewCo⁸.
- (22) Si dicha licencia de importación no se obtuviese a fecha de cierre de la Operación Propuesta o antes, entonces NewCo y CS suscribirán el Contrato de Suministro de Respaldo con carácter temporal con la única finalidad de garantizar la continuidad de suministro de productos al citado cliente por un periodo de [CONFIDENCIAL ≤ 5 años] en una forma sustancialmente similar a la que han venido operando los Vendedores hasta la fecha con el citado cliente, acordándose que si el cliente ha iniciado los trámites para obtener la nueva licencia de importación de NewCo y continúa en dichos trámites al finalizar el periodo de [CONFIDENCIAL ≤ 5 años], el citado Contrato de Suministro de Respaldo se prorrogará hasta la primera de las dos fechas siguientes: i) la fecha de finalización de un período adicional de [CONFIDENCIAL ≤ 5 años]; o ii) la fecha de obtención de esa nueva licencia de importación, si ésta se obtiene antes.

- **El Contrato de Distribución de Angola**

⁵ Según MOU firmado de [CONFIDENCIAL] aportado por SOFISPORT en contestación al requerimiento de información realizado por la Dirección de Competencia con fecha 22 de marzo de 2021, la finalización de la operación propuesta estaría sujeta al cumplimiento de varias condiciones precedentes, entre otras, la confirmación de un contrato de suministro de nitrocelulosa entre la Compañía y Manuco que prevé (i) una duración de [CONFIDENCIAL ≤ 3 años] a partir de la fecha de cierre de la Operación Propuesta y (ii) el suministro de un volumen [CONFIDENCIAL] nitrocelulosa (el "suministro de nitrocelulosa Convenio").

⁶ Según la contestación de MAXAM al requerimiento de información de fecha 8 de abril de 2021, el Grupo MAXAM, a través de la sociedad MAXAM CHEM, S.L., posee el [CONFIDENCIAL]% del capital social de MANUCO, mientras la compañía francesa EURENCO, S.A. posee el [CONFIDENCIAL], restante de su capital social. Los socios de MANUCO[CONFIDENCIAL].

⁷ [CONFIDENCIAL la filial del GRUPO MAXAM]es filial de [CONFIDENCIAL], filiales todas ellas del Grupo MAXAM, controlan el 100% del capital social de MAXAM.

⁸ De acuerdo con la normativa aplicable de México, una empresa sólo puede importar los productos en cuestión mientras tenga una licencia de importación válida para cada orden de compra específica. La obtención de dicha licencia de importación puede tardar entre 4 y 6 meses. [CONFIDENCIAL, el cliente], cuya relación comercial con MAXAM será transferida en el contexto de la presente operación, debe solicitar una nueva licencia de importación que refleje el cambio de nombre del proveedor (SOFISPORT), siendo por tanto este contrato necesario para asegurar una transición correcta del negocio transferido y evitar una interrupción indebida de las líneas tradicionales de suministro con el citado cliente.

(23) El Apéndice 4, Parte 4 del Contrato de Compraventa prevé un borrador de contrato para el futuro Contrato de Distribución de Angola. Conforme a dicho contrato, NewCo celebrará un contrato de distribución no exclusivo con una filial del Grupo Maxam (el Distribuidor de Angola) mediante el cual [CONFIDENCIAL], para promocionar, comercializar y distribuirlos en Angola y [CONFIDENCIAL]⁹. La duración del citado acuerdo será de [CONFIDENCIAL ≤5 años].

- ***El Contrato de Almacenamiento de EE.UU.***

(24) El Contrato de Compraventa prevé un borrador de acuerdo para el futuro Contrato de Suministro de EE.UU. En el contexto de la Operación Propuesta, [CONFIDENCIAL],¹⁰ contribuirá su inventario a NewCo.

(25) En este contexto, [CONFIDENCIAL, la filial de MOH], proporcionará con carácter temporal ciertos servicios de almacenamiento a NewCo en relación con los citados inventarios situados en EE.UU. Se prevé que este contrato tenga una duración de [CONFIDENCIAL ≤5 años], tras la fecha de cierre de la Operación Propuesta.

- ***El Contrato de Almacenamiento de Galdácano.***

(26) El Apéndice 4, Parte 6 del Contrato de Compraventa prevé un borrador de contrato para el futuro Contrato de Almacenamiento de Galdácano.

(27) Conforme al mismo, una filial del Grupo MAXAM (aún por determinar) proporcionará servicios de almacenamiento y entrega en relación con los inventarios de pólvora y pistones situados en los almacenes de Galdácano y que serán adquiridos por el Grupo SOFISPORT. Este acuerdo deberá finalizar automáticamente: (i) transcurridos (6) [CONFIDENCIAL ≤5 años], desde el cierre de la Operación Propuesta; o (ii) tan pronto como los productos afectados hayan sido retirados de los respectivos almacenes.

- ***El Contrato de Servicios Transitorios de IT y Logísticos***

(28) El Apéndice 4, Parte 7 del Contrato de Compraventa prevé un borrador de contrato para el futuro Contrato de Servicios Transitorios de IT y Logísticos.

(29) Conforme a dicho acuerdo, el Grupo MAXAM proporcionará de forma temporal ciertos servicios de IT y logísticos (solicitudes de licencias de importación/exportación y documentación relacionada) al negocio transferido. Se espera que este contrato finalice automáticamente transcurrido [CONFIDENCIAL ≤5 años], desde la fecha de cierre de la Operación Propuesta. De hecho, se prevé que los servicios logísticos únicamente se presten durante un periodo de [CONFIDENCIAL ≤5 años], tras el cierre de la Operación Propuesta.

⁹Las relaciones con los clientes finales en los territorios africanos en cuestión suelen ser mantenidas a través de distribuidores/agentes específicos. Dada la distancia, las complejidades de los países en cuestión y los volúmenes relativamente pequeños de suministro, no es factible recrear tales redes, por lo que, en ausencia de este contrato, SOFISPORT perdería casi definitivamente todas estas ventas, ya que no será económicamente viable desarrollar otra red de ventas equiparable de acuerdo con la notificante.

¹⁰ [CONFIDENCIAL, las filiales de MOH], filiales de MOH, son propietarias del Negocio de EE.UU.

III.5. VALORACIÓN

- (30) 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”*. 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) 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”*.
- (31) En particular, la citada Comunicación señala que *“las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas por un periodo máximo de tres años cuando la cesión incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos, mientras que cuando solo incluye el fondo de comercio estaría justificada por un periodo de dos años.”*
- (32) Por otro lado, la citada Comunicación establece que las cláusulas inhibitorias de la competencia han de limitarse a los productos y servicios que constituyan la actividad económica de la empresa traspasada, y el ámbito geográfico de aplicación a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso.
- (33) 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”*.
- (34) En cuanto a las cláusulas de no captación y de confidencialidad, la Comunicación establece que éstas se evalúan de forma similar a las de no competencia.
- (35) Por lo que respecta a las obligaciones de compra y suministro, la Comunicación establece que pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin, siempre que su finalidad sea garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos que necesite para realizar sus actividades. La duración de las obligaciones de compra y suministro ha de limitarse al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado. Por lo tanto, las obligaciones de compra o suministro que garanticen las cantidades anteriormente suministradas pueden estar justificadas durante un período transitorio de cinco años como máximo.
- (36) Tanto las obligaciones de compra como las de suministro relativas a cantidades fijas, posiblemente con una cláusula evolutiva, pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin. No obstante, las obligaciones relativas al suministro de cantidades ilimitadas,

que establezcan la exclusividad o confieran la condición de proveedor o comprador preferente no son necesarias para la realización de la concentración. En cuanto a los acuerdos de prestación de servicios se evalúan de forma similar.

- (37) A la vista de lo anterior, y teniendo en cuenta lo establecido en la citada Comunicación y en precedentes anteriores, se considera que, en lo referido la **cláusula de no competencia** del Contrato, respecto a su duración, todo lo que exceda los (2) dos años establecidos en la Comunicación va más allá de lo razonable para la consecución de la presente operación, no considerándose ni necesario ni accesorio, quedando, por tanto, sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas. Asimismo, en lo que respecta a su contenido, toda limitación a la adquisición o tenencia de acciones en una empresa competidora para fines exclusivamente de inversión financiera, que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o influencia sustancial en la misma, sea cual fuere el porcentaje de participación en el capital social de la misma, no tendrá la consideración de accesorio ni necesaria para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (38) En cuanto a la **cláusula de no captación**, en lo que respecta a la protección brindada al comprador, se considera que tanto su contenido como su duración no van más allá de lo dispuesto en la Comunicación, considerándose por tanto necesaria y accesorio para la consecución de la operación. En lo que beneficia al vendedor, no tendrá la consideración de accesorio ni necesaria para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (39) Por lo que respecta a la **cláusula de confidencialidad**, si bien su duración se considera razonable para la consecución de la presente operación, su contenido en todo lo que exceda de la obligación de confidencialidad sobre información relativa a negocio adquirido impuesta al vendedor para proteger al comprador, excede de lo establecido en la citada Comunicación y no se considera ni necesario ni accesorio a la operación quedando por tanto sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.
- (40) Por lo que respecta a los **acuerdos de suministro y de servicios** que se suscribirán en fecha de cierre, estos se valoran atendiendo al contenido de los borradores últimos aportados por la notificante, advirtiéndose que, si se producen modificaciones en la redacción de los mismos referidas a su contenido o su duración, solo se considerarán necesarias y accesorias en la medida en que tras dichas modificaciones no excedan lo establecido en la citada comunicación, quedando todo lo demás sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.
- (41) En este sentido, de acuerdo al último borrador aportado por la notificante sobre los citados acuerdos, los acuerdos transitorios de IT y logísticos, y de almacenamiento en EEUU y de Galdácano, así como el de suministro de respaldo, tanto en su contenido como en su duración no van más allá de lo razonable para la consecución de la presente operación, considerándose por tanto necesarios y accesorios.
- (42) Por lo que respecta al contrato de distribución de Angola, se considera que, si bien su contenido entra dentro de lo razonable para la consecución de la operación, su duración, en todo lo que en que pueda exceder de los (5) cinco

años máximos contemplados como razonables en la citada Comunicación, no se considerara ni necesario ni accesorio a la misma, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.

- (43) Por lo que respecta al contrato de nitrocelulosa, que tiene por objeto facilitar la cesión del acuerdo de suministro existente entre el Grupo Maxam y un tercero (es decir, Manuco SAS) a favor del Negocio Adquirido (que ya no formará parte del Grupo Maxam) después de la Operación Propuesta, se considera que respecto a su contenido, en la medida en que suponga asegurar a SOFISPORT suministro de nitrocelulosa en condiciones preferenciales frente a terceros, no se considerará necesario y accesorio, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas. Por lo que respecta a la duración del mismo, en todo lo que pueda exceder de los (5) cinco años máximos contemplados como razonables en la citada Comunicación, no se considera ni necesario ni accesorio a la operación, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. SOFISPORT S.A. (“SOFISPORT”)

- (44) SOFISPORT¹¹ es la compañía holding francesa de un grupo global activo en más de 60 países que suministra munición (cartuchos) de caza y tiro deportivo, y componentes relacionados (vainas, pólvora, pistones, etc.). SOFISPORT actúa principalmente a través de sus filiales, NOBEL SPORT y CHEDDITE. NOBEL SPORT, además está activa también en soluciones de seguridad para la aplicación de la ley (soluciones de orden público). NOBEL SPORT tiene dos marcas de cartuchos: Tunet y FOB.
- (45) En España, el Grupo SOFISPORT está presente a través de Nobel Sport España (NSE)¹², filial española participada al 100% de NOBEL SPORT. NSE opera una planta de producción en Villacil, León (España), dedicada principalmente al suministro de cartuchos terminados para caza y tiro deportivo, así como componentes como vainas y pólvora para terceros. Según la notificante, no vende ninguna solución de orden público a las fuerzas policiales en España¹³.
- (46) El Grupo SOFISPORT también se encuentra activo en España a través de EXCOPESA, donde tiene una participación minoritaria del [CONFIDENCIAL], % que no otorga control¹⁴. EXCOPESA se dedica a la distribución en España de otros productos para la caza y el tiro deportivo, pero no de cartuchos y componentes como los de las Partes.

¹¹ Los principales accionistas de SOFISPORT S.A. incluyen un grupo de personas físicas que poseen un 41,6% del capital social, [CONFIDENCIAL], con un [CONFIDENCIAL], % y [CONFIDENCIAL], con un [CONFIDENCIAL], %. Según SOFISPORT ninguna empresa o persona jurídica del Grupo SOFISPORT, individual o colectivamente, posee 10% o más de los derechos de voto o del capital social de otra sociedad fuera del Grupo SOFISPORT que se encuentre activa en el sector de los cartuchos de caza y tiro deportivo.

¹² Según la notificante, otras empresas del Grupo SOFISPORT como [CONFIDENCIAL], de forma independiente de NSE.

¹³ SOFISPORT señala que, a nivel mundial, la cuota de mercado de SOFISPORT en este hipotético mercado de soluciones de orden público permanecería en todo caso por debajo del [CONFIDENCIAL 0-10]% (tanto en valor como en volumen) en los tres últimos años.

¹⁴ Según la notificante, su consejo de administración se compone de [CONFIDENCIAL] miembros, teniendo Nobel Sport derecho a nombrar únicamente a [CONFIDENCIAL] de ellos y tomándose todas las decisiones por [CONFIDENCIAL].

- (47) Según la notificante, la estimación del volumen de negocios en España del Grupo SOFISPORT¹⁵, incluyendo el volumen de negocios de todas las entidades controladas directa o indirectamente por la matriz de la notificante, para el año 2019, conforme al artículo 5 del RDC, fue de [**CONFIDENCIAL <60**] millones de euros.

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SOFISPORT (euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
CONFIDENCIAL <2.500 millones]	[CONFIDENCIAL <250millones]	[CONFIDENCIAL <60 millones

Fuente: Notificación

IV.2. NEGOCIO DE CARTUCHOS PARA CAZA Y TIRO Y ACTIVOS RELACIONADOS DE MAXAMCORP HOLDING, S.L. (Grupo MAXAM).

- (48) El **Negocio Adquirido** está compuesto por el negocio de cartuchos para caza y tiro deportivo de MAXAMCORP HOLDING, S.L (Grupo MAXAM)¹⁶ y ciertos activos relacionados, todos ellos pertenecientes a la línea de negocio Maxam Outdoors (en adelante, MAXAM). El negocio de MAXAM está integrado verticalmente y lleva a cabo, a través de sus diversas filiales, actividades de fabricación y comercialización de cartuchos de caza y tiro deportivo, así como de ciertos componentes relacionados (principalmente vainas, pólvora y pistones¹⁷).
- (49) En mucha menor medida, realiza actividades de fabricación y comercialización de productos para el cumplimiento de la ley de “orden público” (i.e. cartuchos no letales), suministrando munición a la policía y otros cuerpos de las fuerzas públicas, no estando dicha actividad relacionada con ninguna actividad militar¹⁸.
- (50) Sus productos se comercializan bajo una amplia gama de marcas (incluyendo RIO, Imperial, Saga, Diana, GB, Eley, Venatum, Vinci y Jet).
- (51) En concreto, el Negocio Adquirido comprende:
- Todo el capital social de Eley Hawk Limited¹⁹ (ELEY HAWK), una empresa dedicada a la fabricación y venta de cartuchos de caza y tiro deportivo.

¹⁵El volumen de negocios provisional no auditado de 2020 es de [CONFIDENCIAL <60] millones de euros

¹⁶ MaxamCorp Holding, S.L., una empresa española constituida en 2006, es la sociedad holding del Grupo Maxam. Sus actividades se dividen en cuatro unidades de negocio: i) Soluciones de voladura para la minería, canteras y la construcción de infraestructuras en todo el mundo (Maxam Terra Solutions), ii) Cartuchos (y componentes) para caza y tiro deportivo (Maxam Outdoors); iii) defensa y seguridad (Maxam Defence) y; iv) Productos nitro químicos que se utilizan como producto intermedio en otros segmentos de las actividades del Grupo, como nitrato de amonio, nitrocelulosa, etc (Maxam Chem).

¹⁷ Según la investigación de mercado llevada a cabo por la Dirección de Competencia, en Europa (a diferencia de otros mercados como el estadounidense) las vainas no son objeto de venta individualizada, sino que se lleva a cabo la venta de vaina empistonada, es decir con el pistón engarzado. Así, la práctica totalidad de ventas de vainas en el EEE responden a esta categoría de vaina empistonada, siendo marginal la venta de vaina y pistón de manera individualizada. Los clientes de vainas sin pistón, y pistones por separado son, principalmente, armerías que las venden a cazadores que ceban los pistones en la modalidad de recarga personal, haciendo ellos mismos sus cartuchos de manera artesanal.

¹⁸ Según la información aportada, las ventas de MAXAM en 2019-2020 a nivel mundial fueron alrededor de [CONFIDENCIAL] millones de euros y tan solo [CONFIDENCIAL] euros en España, lo que supone una cuota de mercado por debajo del [CONFIDENCIAL [0-10]]% tanto a nivel nacional como a nivel mundial durante los últimos tres años.

¹⁹ Maxam Outdoors Holding, S.L. (MOH), una filial del Grupo Maxam, [CONFIDENCIAL] de Eley Hawk.

- Una sociedad de nueva constitución conforme al Derecho español (NewCo). El Grupo Vendedor, a través de varias filiales contribuirá los siguientes negocios y activos a NewCo antes del cierre de la Operación Propuesta:
 - a) Parte del negocio de MAXAM²⁰ referido a: (i) la producción de cartuchos de caza y tiro deportivo; (ii) los productos de cumplimiento de la ley (i.e. munición no letal); y (iii) los componentes de cartuchos fabricados en una planta de producción en Vitoria (Álava); así como (iv) la comercialización de los citados productos desde su sede en Madrid (el Negocio de MAXAM). Según la notificante, el negocio de MAXAM de producción de pólvora y pistones no se aportará a NewCo y no forma parte de la Operación Propuesta²¹.
 - b) Cierta maquinaria, equipos e inventarios relativos al negocio de cartuchos de caza y tiro deportivo en los Estados Unidos, así como ciertos contratos relacionados (el Negocio de EE.UU)²².
 - c) Ciertas marcas y derechos relacionados que son necesarios o útiles para llevar a cabo el negocio de cartuchos de caza y tiro deportivo (las Marcas)²³
 - d) Ciertos contratos y/o órdenes de compra con clientes, junto con los derechos y obligaciones que de los mismos se deriven, relativos a CS²⁴.
- (52) Según la notificante, el negocio de MAXAM de producción de pólvora y pistones no se aportará a NewCo y no forma parte de la Operación Propuesta²⁵. Sin embargo, según la notificante, se adquiere cierta maquinaria, equipos e inventarios relativos a la fabricación de pólvora, así como equipos de producción de pistones, ubicados en Galdácano, Vizcaya (en adelante, los Activos de Galdácano)²⁶, que según la Notificante no serán utilizados para producir pólvora o pistones para su venta a terceros²⁷.
- (53) A la vista de lo anterior, y aun defendiendo las partes que los citados activos de Galdácano no se dedicarán a la fabricación de pólvora o pistones para terceros, y que no se transfiere fondo de comercio de dichos negocios, la investigación de

²⁰ [CONFIDENCIAL], filiales todas ellas del Grupo MAXAM, controlan [CONFIDENCIAL]% del capital social de MO

²¹ En este sentido se prevé la transmisión de ciertos activos situados en las instalaciones de Galdácano dedicados anteriormente a la producción de pólvora o pistones a terceros. No obstante, según indica la notificante, los mismos se transfieren únicamente con el objetivo de contar con piezas de repuesto para líneas de producción puntuales (ver pie de página 26).

²² [CONFIDENCIAL], filiales de MOH, son propietarias del Negocio de EE.UU.

²³ [CONFIDENCIAL], filiales de MOH, son los propietarios de las Marcas.

²⁴ [CONFIDENCIAL], filial de MOH, tiene una participación del [CONFIDENCIAL], % en la sociedad [CONFIDENCIAL], llamada [CONFIDENCIAL], que tiene un objeto social relacionado (i.e. fabricación de cartuchos). [CONFIDENCIAL], no se encuentra activa en España. Ninguna otra empresa o persona jurídica del Negocio Adquirido, individual o colectivamente, posee 10% o más de los derechos de voto o del capital social de otra sociedad fuera del grupo del Negocio Adquirido que se encuentre activa en el sector de los cartuchos de caza y tiro deportivo.

²⁵ En este sentido se prevé la transmisión de ciertos activos situados en las instalaciones de Galdácano dedicados anteriormente a la producción de pólvora o pistones a terceros. No obstante, según indica la notificante, los mismos se transfieren únicamente con el objetivo de contar con piezas de repuesto para líneas de producción puntuales (ver pie de página 26).

²⁶ Concretamente, [CONFIDENCIAL].

²⁷ Según la notificante, dichos activos se han incluido en el perímetro del Negocio Adquirido únicamente con el fin de contar con piezas de repuesto para líneas de producción actuales y/o la realización de ensayos y eventuales actividades de investigación y desarrollo de productos respetuosos con el medioambiente, como, por ejemplo, [CONFIDENCIAL], con objeto de cumplir con la nueva normativa de la Unión Europea [CONFIDENCIAL].

la Dirección de Competencia permite concluir que, de facto, la operación dará lugar a una transferencia de la cuota de MAXAM en los negocios de pólvora y pistones a SOFISPORT, y, por tanto, a un cambio en la estructura del mercado de los mismos como consecuencia de la operación, debiéndose considerar por tanto estos negocios parte del perímetro de la operación, y analizar los efectos de la operación sobre la competencia en los mismos. Esta consideración viene justificada por los siguientes motivos:

- i. En primer lugar, según la investigación realizada, las partes de la operación son prácticamente las únicas alternativas de suministro en Europa tanto de pólvora para cartuchos no metálicos, como de pistones, seguidas a mucha distancia de FIOCCHI MUNIZIONI, S.P.A. (FIOCCHI), con capacidad de producción muy inferior y presencia mucho más residual en dichos mercados a nivel EEE. En el caso de España, la situación en el mercado de pólvora es si cabe más preocupante al no estar homologada la pólvora de FIOCCHI para su comercialización y utilización para la fabricación de cartuchos no metálicos²⁸, lo que deriva en una situación de monopolio de la entidad resultante.
- ii. La fabricación y almacenamiento de pólvora y pistones por su peligrosidad está sujeto a mayores barreras regulatorias y autorizaciones, lo que dificulta el aumento de capacidad instalada por parte de competidores en las instalaciones ya existentes²⁹ y/o la puesta en marcha de nuevas instalaciones de fabricación³⁰ por competidores potenciales o ya existentes.
- iii. La adquisición por parte de SOFISPORT de activos puntuales de los procesos de fabricación de pólvora y pistones de MAXAM (activos de Galdácano), disminuye en todo caso la posibilidad de que un tercer competidor pueda adquirir los citados negocios de MAXAM³¹. Asimismo, las partes reconocen que si bien no se transfiere fondo de comercio propiamente dicho³², sí se transfiere toda la actividad comercial de MAXAM relacionada con estos negocios dado que los miembros del equipo comercial que actualmente se dedican a la venta de componentes, incluyendo pólvora y

²⁸ La pólvora de FIOCCHI (B&P) es de doble base y contiene en su formulación un pequeño porcentaje de nitroglicerina, a diferencia de la pólvora de las partes, de una sola base, fabricada únicamente a partir de nitrocelulosa. La pólvora de doble base no se encuentra homologada para su utilización en cartuchos no metálicos según han confirmado todos los clientes (cargadores) entrevistados, y el propio competidor. La Dirección de Competencia ha tenido conocimiento del intento infructuoso de algún cargador por homologarla.

²⁹ B&P (Grupo FIOCCHI) descarta la posibilidad de aumentar capacidad productiva en sus instalaciones por cuestiones regulatorias que lo impiden dada la cercanía de las mismas a un centro urbano.

³⁰ Respecto a la posibilidad alternativa de buscar otra localización para ampliar capacidad productiva, FIOCCHI señala que esta alternativa es muy difícil y sujeta a muchas barreras, concretamente, i) encontrar o disponer del know-how necesario para la producción de los mismos, ii) encontrar y comprar terreno adecuado y que cumpla los requisitos normativos y se seguridad, además de la inversión en maquinaria. Todo ello supondría una inversión de aproximadamente 25 millones de euros y se tardarían varios años en ponerse en marcha las nuevas instalaciones. Estas dificultades normativas y de peligrosidad han sido señaladas también por todos cargadores (clientes de inputs) requeridos.

³¹ Según MAXAM, los activos restantes no constituyen por sí mismos un negocio viable para la fabricación integral de pólvora ni de pistones, [CONFIDENCIAL].

³² Según la contestación de MAXAM a solicitud de información llevada a cabo por la Dirección de Competencia de 22 de marzo de 2021, MAXAM no dispone propiamente de un fondo de comercio independiente, ya que no tiene marcas propias, ni relaciones contractuales de tracto sucesivo, al estar estos productos (pólvora y pistones) destinados en su mayoría al autoconsumo.

pistones, se dedican tanto a la venta de tales componentes como a la venta de cartucho terminado³³.

- iv. En el MOU de fecha [CONFIDENCIAL], se incluye como condición necesaria para la operación la garantía de firma de contrato de suministro de nitrocelulosa con MANUCO, por un plazo de [CONFIDENCIAL≤5 años]³⁴. Por último, la inclusión de una cláusula de no competencia entre las partes de la operación que afecta no solo a los negocios transferidos (cartuchos terminados, y vainas), sino también a los negocios de pólvora y pistones, confirma la intención de SOFISPORT de eliminar cualquier riesgo de competencia en los citados mercados, ni de terceros ni del grupo vendedor.
- (54) Según la notificante, el volumen de negocios en España del **Negocio Adquirido** para el Ejercicio Financiero 2019-2020, conforme al artículo 5 del RDC, fue de **[CONFIDENCIAL <60] millones de euros**³⁵.

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE MAXAM (euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[CONFIDENCIAL <2500 MILLONES],	[CONFIDENCIAL<100 MILLONES],	[CONFIDENCIAL <60 MILLONES],

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

- (55) El sector económico afectado por la operación es el de la fabricación de armas y municiones. (Código NACE C.25.40).
- (56) Las partes están activas en (i) la fabricación y suministro de munición de caza y tiro deportivo (cartuchos no metálicos) así como de ciertos componentes de los mismos, y en mucha menor medida, (ii) en la fabricación y suministro de munición no letal a las fuerzas públicas.
- (57) A continuación, se analiza cada uno de estos posibles mercados y sus posibles segmentaciones.

i. Munición para caza y tiro deportivo: cartuchos no metálicos

- (58) Un cartucho es un tipo de munición de arma de fuego preensamblada cuyos principales componentes son: un i) proyectil³⁶, ii) una sustancia propelente (pólvora)³⁷ y iii) un dispositivo de ignición o pistón³⁸ dentro de iv) una vaina o

³³ Contestación de MAXAM a solicitud de información llevada a cabo por la Dirección de Competencia de 22 de marzo de 2021.

³⁴ En el Apéndice 4, Parte 2 del Contrato de Compraventa prevé un borrador de contrato para el futuro Contrato de Nitrocelulosa, en el que no se establece referencia explícita a la duración del mismo.

³⁵ Este volumen de negocios no incluye los negocios de pólvora y pistones que en su conjunto se estiman alrededor de [CONFIDENCIAL 0-10]millón de euros

³⁶ Una bala o un perdigón.

³⁷ Pólvora o compuestos químicos en los que una reacción química hace que los proyectiles salgan del cañón del arma.

³⁸ El pistón contiene un material sensible a los golpes que enciende la pólvora cuando es golpeada por el percutor del arma.

casquillo diseñada para encajar dentro de la cámara del arma de fuego y que mantiene unidos todos los componentes del cartucho.

- (59) En el precedente nacional N-06020 – Ejecutivos/ Ibersuizas / Vista / UEE³⁹, el extinto TDC estableció que los cartuchos son cargas de pólvora y municiones, o solamente de pólvora, envueltas en una vaina de plástico o encerradas en un tubo metálico y diseñados para un arma de fuego, pudiéndose distinguir en función de: (i) si llevan un proyectil o no (fogueo); y (ii) en función del tipo de vaina, es decir, si se trata de cartuchos metálicos o no metálicos.
- (60) El TDC confirmó igualmente que los cartuchos que se utilizan en caza y competición (es decir, tiro deportivo) son **cartuchos no metálicos** y que los principales componentes de dichos cartuchos son la vaina o casquillo (donde se incluye el pistón), la pólvora, el taco y la carga o perdigón⁴⁰. El TDC señaló que, de los anteriores componentes del cartucho, el casquillo o vaina, el pistón y la pólvora son objeto de comercialización directa por parte de los distintos operadores del mercado, dirigiéndose tanto a los particulares, para la recarga de sus productos, como a los fabricantes de cartuchos que no tienen integrada la producción de sus componentes. Esto ha sido confirmado por la investigación de mercado realizada⁴¹ concluyéndose que cada uno de los componentes constituyen mercados de producto diferenciados entre sí, por la ausencia de sustituibilidad tanto por el lado de la oferta como de la demanda, y estos mercados son distintos del mercado de producto terminado: cartuchos no metálicos.
- (61) Las **vainas** de los cartuchos no metálicos son vainas no metálicas⁴² que se caracterizan por ser un producto homogéneo, no peligroso y por tanto, no sujeto a barreras normativas significativas para su fabricación, transporte y almacenamiento. En Europa las vainas no son en general objeto de venta individualizada⁴³, sino que se comercializa la vaina con el pistón ya engarzado o

³⁹ En dicho precedente el extinto Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) tuvo la oportunidad de analizar las actividades de UEE (actualmente MAXAM).

⁴⁰ En concreto, la vaina es un tubo de plástico dotado de gran elasticidad y resistencia mecánica, al que se ensambla el taco, el culote y el pistón. Este último elemento, el pistón, es una especie de cápsula que contiene un material piezo-eléctrico sensible al golpe y que provoca una chispa que hace que se inflame la pólvora al ser golpeado por el percutor del arma, disparándose de esta forma la carga (el perdigón) del cartucho.

Todos los anteriores elementos son ensamblados en máquinas automáticas que desarrollan un proceso cinemático continuo, que asegura precisión, regularidad dimensional y perfecto funcionamiento del cartucho.

⁴¹ Todos los operadores requeridos han confirmado la existencia de mercados separados para cada componente y para el producto terminado, dada la ausencia de sustituibilidad de demanda y de oferta, diferentes requisitos normativos, que determinan diferencias en la estructura de oferta y demanda según el producto considerado.

⁴² Mientras que las vainas metálicas se utilizan principalmente en munición militar.

⁴³ A diferencia de en EEUU donde se abastece mayoritariamente de vainas sin pistón, engarzando ellos mismos sus pistones, en Europa (y en España) las ventas sin pistón son marginales. Los clientes de dichas vainas son, principalmente, armerías que las venden a cazadores que ceban los pistones en la modalidad de recarga personal, haciendo ellos mismos sus cartuchos de manera artesanal, tal y como ha confirmado MAXAM (ver respuesta a requerimiento de fecha 22 de marzo de 2021).

“empistonada”⁴⁴ principalmente por razones de seguridad tal y como ha confirmado la investigación de mercado realizada⁴⁵.

- (62) Los **pistones** son el elemento que contiene una mezcla explosiva sensible a la percusión. Al ser golpeado por el percutor la mezcla fulminante explota por lo que conllevan una gran peligrosidad, siendo junto con la pólvora los dos agentes con materia explosiva de un cartucho y, por tanto, los elementos con mayor riesgo en su tratamiento y manipulación, y más sujetos a barreras regulatorias.
- (63) La **pólvora** es una mezcla deflagrante utilizada principalmente como propulsor de proyectiles en las armas de fuego. Con respecto a la pólvora para cartuchos no metálicos, la investigación realizada⁴⁶ corrobora la utilización de dos tipos de pólvora para cartuchos no metálicos en Europa. Por un lado, pólvora de base única, compuesta de nitrocelulosa, menos contaminante y más respetuosa con las armas al dejar menos residuos y prolongar su vida útil⁴⁷, es la pólvora que se utiliza mayoritariamente en el EEE y en España es la única homologada. Y, por otro lado, pólvora de doble base, que además de nitrocelulosa contiene en torno a un 20% de nitroglicerina. Esta pólvora se utiliza sobre todo para la fabricación de cartuchos metálicos, no estando en España homologada su utilización para cartuchos no metálicos⁴⁸.
- (64) Precedentes comunitarios⁴⁹ han diferenciado la pólvora para cartuchos metálicos o no metálicos, en base a la falta de sustituibilidad tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda, en línea con las conclusiones de la investigación de mercado realizada.

ii. Soluciones de seguridad para la aplicación de la ley o de orden público.

- (65) Estas soluciones se refieren principalmente a los cartuchos no letales para la policía y las fuerzas especiales⁵⁰. No se conoce la existencia de precedentes relativos a esta línea de negocio, si bien las Partes entienden que, dadas las consideraciones particulares por el lado de la demanda, constituida por la administración pública que trata de obtener munición no letal para sus fuerzas policiales. El mercado de cartuchos no letales para las fuerzas de policía podría constituir un mercado potencialmente independiente.

⁴⁴ Este hecho vincula la capacidad de fabricación y suministro a terceros de las vainas al acceso a pistones bien de fabricación propia (como es el caso de operadores verticalmente integrados) bien suministrados por terceros. En este sentido, los competidores en vainas rusos y turcos adquieren sus pistones de terceros, principalmente de SOFISPORT y MAXAM, según contestación a sendos requerimientos de información realizados por la Dirección de Competencia el 8 de abril de 2021.

⁴⁵ Tanto las partes como la totalidad de terceros operadores requeridos o entrevistados (tanto competidores verticalmente integrados como cargadores) han confirmado este hecho, señalando que el manejo y transporte de pistones no engrazados es muy peligroso.

⁴⁶ Tanto las partes como la totalidad de clientes y competidores confirman esta información.

⁴⁷ Información referida en la página Web: <https://www.nobelSport.es/el-cartucho-perfecto/componentes/>.

⁴⁸ Tanto competidores verticalmente integrados como cargadores demandantes de pólvora, han confirmado que la pólvora de doble base no se comercializa en España al no estar homologada, habiendo existido intentos de algún cargador de homologarla sin éxito para su uso en cartuchos no metálicos en España.

⁴⁹ Case No COMP/M.3205 -SNPE / SAAB / PATRIA /JV (EURENCO) de 2 de octubre de 2003.

⁵⁰ En relación con los cartuchos no letales para la policía (i.e. las soluciones de orden público), éstos son de naturaleza similar a los cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo, siendo la carga su única diferencia. Los perdigones son de goma o puede que no tengan siquiera carga, en los casos de cartuchos de foguero.

- (66) En cualquier caso, la actividad de las partes en dicho mercado es residual con cuotas inferiores al [CONFIDENCIAL 0-10%], tanto a nivel mundial como a nivel nacional, donde en los últimos dos años solo ha estado presente el negocio adquirido, por lo que no se considera un mercado relevante a los efectos de la presente operación.
- (67) En conclusión, a los efectos de la presente operación, se consideran como mercados afectados: i) **mercados de fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos**; y ii) los mercados aguas arriba de **a) vainas, b) pólvora y c) pistones**.

V.2. Mercado geográfico

- (68) El TDC en el expediente N-06020 – Ejecutivos/ Ibersuizas/ Vista/ UEE ha venido considerando que el ámbito geográfico del mercado de cartuchos no metálicos podía ser de ámbito mundial dada la legislación armonizada a nivel de la Unión Europea y la ausencia de restricciones arancelarias o técnicas al comercio que favorecen el flujo comercial transfronterizo; así como el hecho de que la mayoría de los fabricantes de cartuchos venden sus productos en diferentes partes del mundo, como es el caso de SOFISPORT, Winchester, Remington, UEE (la actual Maxam) y FIOCCHI, si bien la definición exacta de mercado quedó abierta.
- (69) La investigación realizada confirma en general las conclusiones del citado precedente, en relación a la presencia de los fabricantes, tanto verticalmente integrados como de cargadores (no verticalmente integrados) a nivel global a través de la exportación⁵¹, los reducidos costes de transporte⁵² y la ausencia de barreras comerciales significativas⁵³. No obstante, de la investigación realizada se observa que el flujo de importación hacia Europa, y particularmente a España, de este tipo de cartuchos no metálicos de fabricantes no europeos, es muy residual.
- (70) En particular, en lo que respecta al mercado de EEUU, la investigación de mercado muestra que se trata de un mercado singular, con estructura y dinámica diferente a la del resto del mundo. En este sentido se observa que dicho mercado absorbe su propia producción nacional además de parte de la extranjera, verificándose que los productores locales de EEUU se centran en el abastecimiento del mercado americano, de demanda mucho más elevada y con elevado potencial de crecimiento, que consideran su mercado objetivo, siendo su presencia en Europa residual, bien destinando a Europa ventas residuales⁵⁴, bien otorgando licencias de fabricación a fabricantes locales o subcontratando un volumen determinado de producción de producto terminado a fabricantes

⁵¹ Tanto las partes como sus competidores tienen instalaciones de producción en pocos países, desde las que exportan el producto a nivel global.

⁵² Según estimaciones de las partes los costes de transporte apenas suponen un [CONFIDENCIAL], del precio total del producto.

⁵³ Únicamente se requiere contar con licencias de exportación, que son un mero trámite administrativo que se obtiene en un plazo de dos-tres semanas.

⁵⁴ Así lo han corroborado todos los cargadores y clientes de cartucho terminado requeridos, así como el único competidor estadounidense verticalmente integrado que ha contestado al test de mercado realizado, que confirma que sus ventas en EEE están casi exclusivamente limitadas a munición metálica, realizando en EEE únicamente ventas pasivas y puntuales.

- Europeos⁵⁵ con objeto de mantener cierta presencia por mantenimiento de imagen y posición de marca en el mundo.
- (71) Se observa, por tanto, que en el mercado europeo la presencia de fabricantes no europeos es muy residual, mostrando éstos escaso o nulo incentivo en incrementar su posición y competir activamente en el mismo⁵⁶.
- (72) Por lo que respecta a los cargadores, éstos tienen presencia comercial fundamentalmente en el país en el que están localizados, compitiendo más activamente a nivel nacional, si bien, según la investigación de mercado realizada, cargadores españoles han manifestado que realizan ventas a terceros países fuera del EEE.
- (73) A la vista de lo anterior, se considera que el ámbito geográfico del mercado de cartuchos no metálico es al menos EEE, pudiendo ser este de ámbito superior, pero excluyendo a Estados Unidos.
- (74) Por lo que respecta a los mercados de componentes (vainas, pistones y pólvora), la investigación realizada confirma la existencia de un mercado de ámbito geográfico inferior al de producto terminado, probablemente EEE, señalando que el mercado de cartuchos no metálicos tiene márgenes muy reducidos no siendo rentable para productores de cartuchos no verticalmente integrados (cargadores) el transporte de componentes desde mayores distancias⁵⁷ y en el caso de la pólvora, también debido a problemas normativos⁵⁸.
- (75) Estas apreciaciones coinciden con las conclusiones de la investigación de mercado realizada en el precedente europeo, Case No COMP/M.3205 - SNPE / SAAB / PATRIA / JV (EURENCO) del mercado de pólvora para munición metálica⁵⁹.
- (76) A la vista de lo anterior, se considera que el ámbito geográfico del mercado de los cartuchos no metálicos es al menos EEE, mientras que los mercados de componentes afectados (vainas, pólvora y pistones) serían como mucho de dimensión EEE.

⁵⁵ Según lo manifestado por un cargador a la Dirección de Competencia en su contestación al requerimiento de información realizado por la Dirección de Competencia el 13 de abril de 2021, para las ventas dedicadas al EEE Remington (fabricante estadounidense verticalmente integrado) encarga su fabricación a Baschieri & Pellagri (Italia).

⁵⁶ Este hecho ha sido confirmado por un competidor verticalmente integrado con fuerte presencia en EEUU, así como un competidor verticalmente integrado europeo y cargadores nacionales. Asimismo, un cliente de cartucho terminado señala que la mayoría de los productores estadounidenses están presentes en Europa en el segmento premium, donde el margen es mayor, no interesándoles vender la gama más baja.

⁵⁷ La totalidad de operadores consultados confirman que, los costes de transporte juegan un papel determinante para mantener la rentabilidad del negocio, no siendo rentable proveerse de grandes distancias. Asimismo, la investigación de mercado señala que el mercado estadounidense tiene particularidades que lo diferencian del resto del mundo, dada la elevada demanda de munición de todo tipo y sus componentes que absorbe la producción de componentes de fabricantes locales y parte de la del resto del mundo en momentos de picos de demanda. Según los operadores consultados la entrada de gobiernos demócratas, da lugar a incrementos importante en la demanda de armamento municiones y componentes relacionados que dan lugar a desabastecimientos y escasez de oferta en el resto del mundo, incluido Europa.

⁵⁸ El abastecimiento de pólvora por parte de cargadores españoles se enfrenta a problemas de homologación de pólvoras de doble base para cartuchos no metálicos fabricadas en Italia o en EEUU.

⁵⁹ En dicho precedente de la investigación de mercado se citaban varias características del mercado que dificultan la entrada de productos no europeos al mercado europeo. En particular, el coste de transporte de materiales peligrosos, así como una variedad de regulaciones nacionales y europeas asociadas a este tipo de envíos aparecen como una barrera considerable prácticamente para los productos no europeos. Además, los clientes mostraban preferencia por las cadenas de suministro más cortas asociadas con los productos europeos.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

VI.1.i. Mercado de cartuchos no metálicos: producto terminado

- (77) Según la notificante, el mercado de cartuchos no metálicos, así como de sus componentes, es un mercado con un gran número de potentes operadores, con capacidad e incentivo de ejercer una fuerte presión competitiva sobre la entidad resultante tras la operación, citando entre otros a FEDERAL, WINCHESTER, FIOCCHI o REMINGTON, todos ellos verticalmente integrados.
- (78) Sin embargo, la investigación de mercado realizada por la Dirección de Competencia⁶⁰ muestra que la oferta en el mercado europeo está compuesta principalmente por tres fabricantes europeos verticalmente integrados, entre ellos las Partes y el grupo FIOCHI, junto con cargadores locales de diferentes países que fabrican sus cartuchos a partir de inputs que demandan de terceras partes, observándose en Europa una presencia residual de competidores verticalmente integrados no europeos (principalmente de EEUU), los cuales no tienen incentivo a aumentar capacidad ni posición de producción para competir más activamente fuera de EEUU (al menos en Europa).
- (79) Los operadores europeos verticalmente integrados citados tienen presencia global tanto en Europa como fuera a través de exportaciones⁶¹. Por lo que respecta a los cargadores europeos (no verticalmente integrados), tienen por lo general una posición más fuerte en el mercado local donde están radicados dentro de Europa, pero dedican también parte de la producción a la exportación a terceros países⁶².
- (80) Según la notificante, el mercado de cartuchos no metálicos es un mercado con exceso de capacidad instalada de aproximadamente del [CONFIDENCIAL30-40%],% en España, estando la tasa de utilización de las instalaciones de producción en España de la notificante en torno al [CONFIDENCIAL 80-90%],% y alrededor del [CONFIDENCIAL 60-70%],% en el caso de las plantas del Negocio Adquirido⁶³. No obstante, según las partes, el mercado es de ámbito mundial, debiéndose considerar que existen otros fabricantes internacionales con suficiente capacidad ociosa que ofrecen sus productos a clientes en España y en todo el mundo.
- (81) A este respecto, la investigación de mercado muestra que, en primer lugar, las partes son los principales operadores con diferencia en el mercado con capacidad de producción muy superior a la del resto de competidores, tanto verticalmente integrados (como el grupo FIOCCHI) como de cargadores locales, de entidad y con una capacidad de producción mucho más reducida que la de las

⁶⁰ En este sentido se ha pronunciado la totalidad de clientes y competidores en reuniones mantenidas con los mismos, así como en contestación a solicitudes de información llevadas a cabo por la Dirección de Competencia

⁶¹ Incluso en EEUU, especialmente si hay incremento de la demanda, pues los precios en dicho mercado se incrementan atrayendo parte de la oferta de Europa y otros países.

⁶² Según lo manifestado por los cargadores españoles. Cargadores europeos no han contestado al test de mercado.

⁶³ La tasa de uso de las instalaciones de fabricación de la adquirida en el Reino Unido estaría en torno al [CONFIDENCIAL],% según la información aportada.

partes, sin capacidad para disciplinar por sí mismas a la entidad resultante en el corto medio plazo.

- (82) Por lo que respecta a fabricantes no europeos que citan las partes como competidores en Europa, como WINCHESTER, FEDERAL o REMINGTON, la investigación de mercado confirma que los mismos no tienen capacidad ni incentivo a competir activamente en el mercado EEE, ni por tanto a disciplinar a la entidad resultante en caso de un hipotético incremento del nivel de precio⁶⁴.
- (83) Por lo que respecta a los cargadores locales, es importante señalar que, como se verá más adelante, además de tener una capacidad de producción de cartuchos no metálicos mucho más reducida que la de las partes, son demandantes de los componentes de cartuchos (vainas, pistones y pólvora) que obtienen de terceros, fundamentalmente de las partes de la operación, siendo por tanto su capacidad productiva en el mercado dependiente también del suministro componentes por parte de éstas en volumen y condiciones razonables. En este sentido, de la información recabada de las partes de la operación, se observa que incluso FIOCCHI, el principal competidor de las partes en EEE, verticalmente integrado, demanda componentes de las partes, especialmente pólvora, para la fabricación de sus propios cartuchos, sin capacidad productiva suficiente de componentes para hacer frente a su propia producción de cartuchos no metálicos⁶⁵.
- (84) Esta estructura de oferta, donde la gran mayoría de competidores de las partes son a su vez dependientes de las mismas para el aprovisionamiento de componentes básicos a costes razonable para la fabricación de sus cartuchos no metálicos, cobra especial relevancia en un contexto en el que, según la investigación de mercado realizada, la principal variable competitiva es el precio⁶⁶. Según se ha señalado en el test de mercado, además del precio, la cartera de productos y calidades ofrecida por cada fabricante se constituye como otra variable valorada por los clientes intermedios que buscan ofrecer un rango de calidades completo para todo perfil de clientes finales⁶⁷. En este sentido, la investigación de mercado concluye que las partes son también los competidores más cercanos en cuanto a la cartera de productos ofrecida⁶⁸.
- (85) A continuación, se presentan las cuotas aportadas por las partes en el mercado a nivel mundial, en el EEE y en España.

⁶⁴ En este sentido se han pronunciado la totalidad de clientes de cartuchos no metálicos y competidores, incluyendo un competidor verticalmente integrado europeo, en reuniones mantenidas con los mismos, siendo posteriormente confirmado por un competidor verticalmente integrado estadounidense con gran peso en el sector, en su contestación al test de mercado realizado.

⁶⁵ Ver documentación e información aportada por las partes sobre sus clientes de componentes en sus respuestas a las solicitudes de información de fechas 23 de marzo y 8 de abril de 2021, así como acta de la entrevista mantenida con FIOCCHI.

⁶⁶ En este sentido se han pronunciado las partes, como la totalidad de clientes y competidores de las partes (verticalmente integrados y cargadores) y el competidor verticalmente integrado estadounidense que han contestado al test de mercado realizado por la Dirección de Competencia,

⁶⁷ En este sentido, FIOCCHI señalaba en entrevista con la Dirección de Competencia que se les da más importancia a las marcas, pudiéndose observar cierta preferencia en cada mercado por las de productores nacionales (predominancia de MAXAM en España, de FIOCCHI en Italia o de SOFISPORT en Francia.). Asimismo, la *performance* de los productos es importante para el cliente, así como el rango de productos ofrecidos por el fabricante (productos para principiantes o básicos, productos para profesionales, con tecnologías y calidades diferenciadas, siendo por ejemplo en el segmento de productos más profesionales más importante la marca para el cliente).

⁶⁸ A este respecto, MAXAM ha señalado durante una de las entrevistas mantenidas con la Dirección de competencia que, [CONFIDENCIAL].

Cuotas de mercado en Cartuchos no metálicos a nivel mundial 2019		
Empresa	Valor %	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 20-30]	[CONFIDENCIAL 20-30]
FEDERAL	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]
WINCHESTER	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]
FIOCCHI	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
REMINGTON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
B&P/GORDON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
GP	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
AZOT	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
SELLIER&BELLOT	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
OTROS	[CONFIDENCIAL 30-40]	[CONFIDENCIAL 30-40]
TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

- (86) No obstante, a la luz de las conclusiones de la investigación sobre la dimensión geográfica del mercado se muestran a continuación las cuotas estimadas en el EEE y a nivel nacional.

Cuotas de mercado en Cartuchos no metálicos en EEE 2019		
Empresa	Valor %	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL 20-30%]	[CONFIDENCIAL 20-30%]
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 10-20]
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 30-40%]	[CONFIDENCIAL 30-40%]
FIOCCHI	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
B&P/GORDON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
GAMBORE	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
HULL	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
RUAG	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
WINCHESTER	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
LYALVALE	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
CLEVER	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
TRUST	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
ARMUSA	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
REMINGTON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
SHOOT HUNTING	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
FEDERAL	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
OTROS	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 10-20]
TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

Cuota de mercado eCartuchos no metálicos en España 2019		
Empresa	Valor %	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 30-40]	[CONFIDENCIAL 30-40]
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 40-50]	[CONFIDENCIAL 40-50]
TRUST EIBARRES	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]
ARMUSA	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
DECATHLON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
DEL SUR	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
FARM BERETTA	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
FIOCCHI	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
CLEVER	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
RAPAZ	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
ROM MUNICCIONE	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
WINCHESTER	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
LEGIA	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
B&P	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
REMINGTON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
OTROS	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

- (87) Por lo que respecta al **grado de concentración** en el mercado de cartuchos no metálicos, según los datos aportados por las partes, a nivel mundial, la operación da lugar a un Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) post operación de 1011 y un delta de 280; a nivel europeo de 1682,66 con delta 498,58 y a nivel nacional de 2792 con delta 1088⁶⁹.

VI.1. ii. Mercado de vainas

- (88) El mercado europeo de vainas está compuesto por competidores verticalmente integrados presentes tanto en la fabricación de producto terminado como en la fabricación de compotes, principalmente las partes y grupo FIOCCHI, y una serie de fabricantes especializados en la fabricación de estos componentes⁷⁰.

⁶⁹ Las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas, consideran que es improbable que la Comisión detecte problemas de competencia horizontal en un mercado que después de la concentración dé lugar a: i) un IHH inferior a 1.000, ii) un IHH entre 1.000 y 2.000, con delta inferior a 250, o bien iii) un IHH superior a 2.000 con delta inferior a 150; por lo que en la presente operación dichos umbrales se superan ampliamente en todos los mercados considerados.

⁷⁰ Concretamente, los cargadores nacionales requeridos señalan que la oferta de vainas, al menos en España, se reduce a las partes de la operación y a FIOCCHI, y señalan que otros competidores rusos y turcos en el mercado señalados por las

- (89) Según la investigación de mercado realizada⁷¹ y tal y como se ha señalado anteriormente, se concluye que en el mercado europeo se demanda vainas con pistón, y únicamente una proporción insignificante, inferior al [CONFIDENCIAL 0-10]%⁷², demanda vainas sin pistones para vender posteriormente para la recarga de cartuchos⁷³, normalmente en países fuera de Europa donde los clientes prefieren este sistema de producción. Además, los clientes que demandan vainas simples también intentan reducir los trámites de exportación en países que imponen restricciones a los explosivos presentes en los pistones, como Brasil, Congo, India o Turquía⁷⁴.
- (90) Según las partes y tal y como confirma la investigación de mercado, las vainas son un producto *commodity*, en el que no existe diferenciación de producto y la variable competitiva fundamental para el cliente es el precio⁷⁵, siendo la escala de producción importante para poder competir en precios.
- (91) Según las partes, la evolución de los precios y la cuota de los tres principales productores (las partes en la operación y FIOCCHI) en el mercado de vainas ha sido estable en los últimos años y señalan la existencia de una fuerte competencia por los fabricantes turcos y rusos muy competitivos en precio.
- (92) Asimismo, señalan las partes que se trata de un mercado con exceso de capacidad instalada. No obstante, la investigación de mercado muestra que, si bien las partes sí poseen exceso de capacidad instalada⁷⁶, el resto del mercado carece de capacidad suficiente para disciplinar a las partes ante un hipotético incremento de precio de este componente⁷⁷. Además, cabe añadir que el hecho de que en Europa se comercialicen prácticamente solo vainas empistonadas vincula la oferta de vainas a la capacidad productiva propia de pistones o a la capacidad de abastecerse de terceros de pistones en volumen y condiciones comerciales razonables, estando, como se verá a continuación, la oferta de

partes (ANATOLIA, GLAV y TURAC) como competidores con presencia creciente en el mercado, no tienen apenas presencia en Europa como oferentes de vainas, pues fabrican vainas sin empistonar que apenas se comercializan en Europa. En este sentido, dos de los cargadores y un competidor entrevistados han señalado que los turcos son muy activos, pero en producto terminado, comprando los diferentes componentes (entre ellos las vainas y pistones) a terceros como SOFISPORT y MAXAM, con lo que, en todo caso, al igual que los cargadores dependen de los inputs de las partes, y que si algún fabricante es productor de vainas es con capacidad de producción muy reducida y cuya producción absorbe su propia demanda interna, no teniendo capacidad de exportar excedente a Europa.

⁷¹ Todos los cargadores españoles y extranjeros requeridos, así como un competidor verticalmente integrado europeo en reunión mantenida con la Dirección de Competencia han confirmado este hecho que ya señalaba SOFISPORT

⁷² En España, las partes confirman que SOFISPORT no ha tenido ventas de vainas simples (sin pistones) en los últimos 3 años y en el caso de la adquirida, las ventas de este tipo de vainas han representado apenas un [CONFIDENCIAL 0-10]% del total de vainas vendidas.

⁷³ Principalmente, armerías que las venden a cazadores que ceban los pistones en la modalidad de recarga personal, haciendo ellos mismos sus cartuchos de manera artesanal.

⁷⁴ Ver contestación de SOFISPORT al requerimiento de información de 23 de marzo de 2012

⁷⁵ Extremos confirmados por todos los cargadores y un competidor en vainas de las partes en entrevistas mantenidas con la Dirección de Competencia. Señalan que se trata de un mercado donde el precio juega un papel importante como factor competitivo, por lo que consideran poco probable que la operación pueda derivar en un intento de incremento de precios de estos productos, pues las partes perderían clientes a raíz de la misma en favor de otras marcas y fabricantes.

⁷⁶ Según señala la Notificante, el porcentaje de utilización de la capacidad instalada no ha variado de manera significativa en los últimos años, y se estima que era del [CONFIDENCIAL 70-80]%% en 2017 y del [CONFIDENCIAL 60-70]%% en 2018.

⁷⁷ Hecho señalado por los cargadores consultados y confirmado por BARCHIERI&PELLAGRI (B&P en adelante), perteneciente al grupo FIOCCHI durante la entrevista mantenida con la Dirección de Competencia, en la que señaló que las únicas alternativas de suministro de vainas en EEE son las partes de la operación (NOBEL y MAXAM) y FIOCCHI, si bien las capacidades de producción de las dos primeras son sensiblemente superiores, no teniendo FIOCCHI capacidad de producción suficiente para cubrir la demanda de las dos anteriores.

pistones mucho más limitada por cuestiones normativas y de seguridad, y concentrada en apenas tres oferentes en Europa.

- (93) Concretamente, cargadores nacionales requeridos en la investigación de mercado, señalan que la oferta de vainas, al menos en España, se reduce a las partes de la operación y a FIOCCHI, y señalan que otros competidores rusos y turcos en el mercado señalados por las partes como competidores con presencia creciente en el mercado (ANATOLIA, GLAV y TURAC), apenas cuentan con presencia en Europa como oferentes de vainas⁷⁸.
- (94) A continuación, se presentan las cuotas en el mercado de vainas a nivel europeo y nacional:

Cuota de mercado - Vainas ⁷⁹ a nivel EEE 2019		
Empresa	Valor %	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL 60-70]	[CONFIDENCIAL 60-70]
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 10-20]
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 60-70]	CONFIDENCIAL 70-80[]
FIOCCHI	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]
FIEM	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
BP/GORDON	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
G&L	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
OTROS	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

Cuota de mercado – Vainas en España 2019		
Empresa	Valor %	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL 50-60]	[CONFIDENCIAL 50-60]
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 20-30]	[CONFIDENCIAL 20-30]
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 70-80]	[CONFIDENCIAL 70-80]
FIOCCHI	[CONFIDENCIAL 0-10]	[CONFIDENCIAL 0-10]
OTROS	[CONFIDENCIAL 10-20]	[CONFIDENCIAL 10-20]

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

⁷⁸ Dos competidores en entrevistas mantenidas con la Dirección de Competencia han señalado no tener constancia de estos otros fabricantes de vainas turcos o rusos. Señalan que los operadores turcos y rusos son muy activos en producto terminado por lo que asumen que su capacidad de producción de vainas es muy reducida absorbida por su propia demanda interna para la fabricación de producto terminado para cubrir fundamentalmente su demanda local, no teniendo capacidad de exportar excedente de a Europa.

⁷⁹ Las cuotas aportadas se refieren a la totalidad de vainas con pistón y sin pistón. No obstante, a nivel del EEE, como ya se ha indicado, las ventas de vainas con pistón representan prácticamente todo el mercado de las vainas (es decir, el [CONFIDENCIAL 90-100]%), por lo que la notificante considera que los datos de las tablas para EEE y España, serían igualmente aplicables para el caso de considerar un hipotético mercado de vainas empistonadas.

- (95) Por lo que respecta al **grado de concentración** en el mercado de vainas, según los datos aportados por las partes, a nivel EEE, la operación da lugar a un Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) post operación de 5.000,85 y un delta de 1.116; y a nivel nacional 6.093 con delta 2394.

VI.1.iii. Mercado de pólvora

- (96) Dada la naturaleza del producto, muy relacionada con la defensa y seguridad nacional, la mayoría de oferentes en el mercado europeo son empresas estatales, con objetivo y capacidad de producción muy orientada a la fabricación de pólvora para munición metálica (militar y cuerpos de seguridad), sin incentivos a dedicarse al negocio de la pólvora para munición no metálica para el segmento no militar (de menor importancia y relevancia) y/o a aumentar la capacidad y producción de la misma. Las únicas empresas privadas que se dedican a la fabricación y comercialización de pólvora para cartuchos no metálicos son las partes y BASCHIERI&PELLAGRI⁸⁰ (en adelante B&P) del grupo FIOCCHI siendo el resto de empresas de titularidad estatal.
- (97) Tanto las partes, como cargadores identifican como proveedores de pólvora para cartuchos no metálicos también a la empresa semipública finlandesa NAMMO (VIHTAVOURI)⁸¹ y a PB CLERMONT, empresa belga⁸²
- (98) Con respecto a la presencia de productores estadounidenses en Europa, señalan tanto competidores como clientes, que apenas es perceptible dada la gran demanda interna de estos productos⁸³. De las empresas fabricantes de pólvora, con capacidad y equipos para fabricación de pólvora para cartuchos no metálicos en Europa⁸⁴, se observa que las partes de la operación representan la mayor parte de la capacidad producción instalada del mercado (aproximadamente el [CONFIDENCIAL 50-60]. % del total), seguidas de B&P (grupo FIOCCHI), a mucha distancia.
- (99) En este sentido, según la notificante en 2017 SOFISPORT [CONFIDENCIAL].⁸⁵
- (100) A continuación, se recogen las cuotas en el mercado de pólvora aportadas por la notificante:

⁸⁰ Empresa adquirida por grupo FIOCCHI en octubre de 2020. Si bien fabrica pólvora para cartuchos no metálicos, si bien se utiliza para cartuchos no metálicos esta pólvora de FIOCCHI es pólvora de doble base y no está homologada para fabricación de cartuchos no metálicos en España.

⁸¹ Según la investigación de mercado realizada VIHTAVOURI sí produce pólvora para cartuchos no metálicos, y si bien la misma es de gran calidad, su capacidad de producción es reducida y su coste en origen triplica el precio de la pólvora de las partes (sin contar costes de transporte), por lo que no se considera alternativa viable.

⁸² Produce pólvora para cartuchos no metálicos, pero cuenta con un acuerdo de distribución [CONFIDENCIAL]. Y según indica un competidor, esta empresa, PB Clermont, parte del grupo EURENCO, según su conocimiento hace tres años que no produce para munición civil no metálica

⁸³ Respecto a posibles entrantes al mercado, uno de los competidores considera que no es muy probable. Los grupos estatales están orientados al mercado militar con escaso interés en invertir en mayor capacidad de producción para el mercado no militar, de menor relevancia. Respecto a productores rusos o turcos, consideran que están focalizados en sus propios mercados sin que a priori tengan incentivos en invertir para suministrar en el mercado europeo.

⁸⁴ Según datos de productores de pólvora en Europa y capacidad instalada de los mismos aportados por un competidor de las partes.

⁸⁵ [CONFIDENCIAL]., la capacidad total de producción de SOFISPORT será de [CONFIDENCIAL]., de las cuales [CONFIDENCIAL]. % se espera que se dirija a [CONFIDENCIAL]. teniendo, según la notificante capacidad [CONFIDENCIAL]. suficiente para atender la demanda del mercado en condiciones normales.

Cuota de mercado - pólvora a nivel EEE 2019	
Empresa	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL60-70].
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 20-30].
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 80-90].
FIOCCHI/B&P	[CONFIDENCIAL]0-10.
EXPLOZIA	[CONFIDENCIAL0-10].
EURENCO	[CONFIDENCIAL 0-10].
NAMMO VIHTAVOURI	[CONFIDENCIAL0-10].
RUAG	[CONFIDENCIAL 0-10].
NITROCHEMI WIMMIS	[CONFIDENCIAL 0-10].
OTROS	[CONFIDENCIAL0-10].
TOTAL	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

Cuota de mercado - pólvora en España 2019	
Empresa	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL40-50].
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 40-50].
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 90-100].
EURENCO	[CONFIDENCIAL 0-10].
NAMMO VIHTAVOURI	[CONFIDENCIAL0-10].
NITROCHEMI WIMMIS	[CONFIDENCIAL0-10].
TOTAL	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información

- (101) En relación a las cuotas de mercado aportadas por la Notificante debe señalarse además que en la tabla se han incluido tanto productores de pólvora para cartuchos no metálicos como para cartuchos metálicos⁸⁶. En otros casos, como VITHAVOURI, si bien producen pólvora de base simple para cartuchos no metálicos, la venden en pequeñas cantidades a cargadores particulares, sin tener capacidad de suministrar a cargadores industriales a coste razonable⁸⁷ por lo que esta Dirección de Competencia considera que se infraestima la posición de las partes en dicho mercado.

⁸⁶ Eurenco, Ruag y Nitrochemi Wimmis son productores de pólvora para cartuchos metálicos de acuerdo con contestación de MAXAM y SOFISPORT al requerimiento de información realizado por esta Dirección de Competencia de 22 de marzo de 2021. NAMMO VIHTAVOURI como se ha indicado previamente sólo produce pólvora de base simple, pero en pequeñas cantidades. Por lo que respecta a RUAG si bien en la última aportación de documentación realizada por SOFISPORT lo identifica como competidor con cuota de mercado a nivel EEE en producción de pólvora, de la investigación de mercado llevada a cabo por la Dirección de Competencia se trata de un competidor de las partes en cartucho terminado, sin que hasta el momento se identificara por MAXAM ni SOFISPORT en contestación al requerimiento de información de 22 de marzo de 2021, como fabricante de pólvora.

⁸⁷ Todos los cargadores consultados descartan a VITHAVOURI como posible proveedor. Su tecnología de producción no es eficiente, y su producto, aunque de calidad muy caro en origen.

- (102) En este sentido, a la vista de lo señalado anteriormente, para el caso de EEE, las partes y la empresa NAMMO VIHTAVOURI son los únicos oferentes a nivel EEE de pólvora de base simple a cargadores industriales, si bien como se ha señalado previamente, se observa una cuota de mercado mucho menor, sin capacidad de producir al nivel de las partes y con un coste mucho mayor.
- (103) Teniendo en cuenta lo anterior, y dado que en España no está homologada la pólvora de doble base de FIOCCHI para cartuchos no metálicos, la entidad resultante ostentara una posición monopolista en España en este mercado tras la operación.
- (104) Por lo que se refiere al grado de concentración del mercado de pólvora según los datos de cuotas aportados por las partes, el IHH post operación en EEE se situaría en 7900,2 con un delta de 3267,7, mientras que en España sería de 8183 con un delta del 4042.

VI.1. iv. Mercado de pistones.

- (105) Según las partes en España, únicamente el Negocio Adquirido tiene una actividad marginal en este segmento siendo las ventas de pistones a terceros insignificantes. SOFISPORT está activa en la fabricación y venta de pistones fuera de España. Sin embargo, como ya se ha señalado anteriormente, la investigación de mercado revela que en EEE es habitual el suministro de vainas empistonadas (con el pistón ya engarzado) por lo que, si bien las partes no están activas en la venta a terceros de pistones sueltos en España, sí lo están en la venta de las vainas con el pistón ya engarzado, lo que liga la oferta de vainas en el EEE, y especialmente en España, a la oferta disponible de pistones.
- (106) Según la investigación de mercado realizada, se trata de un producto que cuenta con grandes barreras de entrada a la fabricación, transporte, almacenamiento y comercialización, dada su peligrosidad que requiere de autorizaciones, todo lo cual deriva en una menor existencia de productores a nivel mundial. Particularmente a nivel europeo, solo se identifican como oferentes en este mercado a las partes de la operación y al grupo FIOCCHI, con una capacidad productiva muy inferior a la de las partes como demuestra que dicho competidor ha demandado pistones y pólvora a MAXAM, así como vainas a SOFISPORT en los últimos 2 años.
- (107) Al igual que en el resto de componentes anteriormente analizados se descarta, según la información recabada durante la investigación de mercado y en contra de lo manifestado por la notificante, que fabricantes no europeos como WINCHESTER, REMINGTON o FEDERAL formen parte de la oferta de este componente en Europa⁸⁸.
- (108) Según la notificante, existe capacidad ociosa en el mercado de fabricación y venta de pistones. Sin embargo, la investigación de mercado muestra que en el

⁸⁸ Según han manifestado tanto cargadores como competidor de las partes, como clientes intermedios de cartucho terminado, dichos fabricantes solo están presentes y de forma muy residual en el mercado de producto terminado, no exportando a EEE componentes para su venta a terceros. Esta información ha sido corroborada por el competidor estadounidense que ha contestado al test de mercado realizado por la Dirección de Competencia.

mercado EEE, solo las partes de la operación tienen actualmente un exceso de capacidad instalada.

- (109) A continuación, se recogen las cuotas en el mercado de pistones aportadas por las partes:

Cuota de mercado - pistones a nivel EEE 2019	
Empresa	Volumen %
SOFISPORT	[CONFIDENCIAL30-40].
Negocio Adquirido	[CONFIDENCIAL 0-10].
Cuota Conjunta	[CONFIDENCIAL 40-50].
FIEM	[CONFIDENCIAL10-20].
G&L	[CONFIDENCIAL0-10].
FIOCCHI	[CONFIDENCIAL 20-30].
FAM PIONKI	[CONFIDENCIAL 0-10].
SELLIER BELLOT	[CONFIDENCIAL 0-10].
OTROS	[CONFIDENCIAL0-10].
TOTAL,	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos aportados por la Notificante tras requerimiento de información.

- (110) La Notificante ha aportado cuotas del mercado de pistones en volumen a nivel EEE, señalando que no son capaces de estimar la posición en valor de sus competidores en el mercado europeo. Al igual que en el caso del mercado de pólvora, la investigación de mercado no identifica a más proveedores de pistones a cargadores industriales que las partes de la operación y a mucha distancia el grupo FIOCCHI⁸⁹. Por todo ello, esta Dirección de Competencia considera que las cuotas aportadas infra estiman la posición de las partes, al menos en EEE y en España.
- (111) En **España**, SOFISPORT señala que únicamente el Negocio Adquirido tiene una actividad si bien es marginal en este segmento, mientras que la notificante no ha vendido pistones⁹⁰ a terceros. Las ventas del Negocio Adquirido en España fueron insignificantes y solo representaron [CONFIDENCIAL]. euros en el ejercicio fiscal 2019-20.
- (112) Por lo que se refiere al grado de concentración del mercado de pistones según los datos de cuotas aportados por las partes, el IHH post operación en EEE se situaría en 2575,6 con un delta del 386,6.
- (113) A este respecto conviene puntualizar que las partes solo reflejan en estas cuotas el suministro de pistones sueltos sin engarzar, contabilizando el suministro de pistones ya engarzados dentro del mercado de vainas.
- (114) Tomando el suministro de pistones en general (ya sean engarzados en vainas o simples), esta Dirección de Competencia considera a la luz de la información recabada durante la investigación de mercado, identificando los competidores de

⁸⁹ De hecho, el grupo FIOCCHI, ha sido demandante de pistones de las partes en los últimos años, lo que demuestra que dedica prácticamente toda su producción a autoconsumo, teniendo escasa capacidad para suministrar a cargadores industriales.

⁹⁰ Solo vende vainas ya empistonadas, las cuales están recogidas en la tabla de cuotas de vainas, donde prácticamente la totalidad son empistonadas. No vende pistones sueltos en España

las partes como únicas alternativas de suministro de pistones a cargadores industriales a las Partes y a B&P (Grupo FIOCCHI), este último con escasa capacidad de suministro a terceros, que la cuota conjunta de las partes en EEUU y en España sería muy elevada, cercana al monopolio.

VI.2. Estructura de la demanda

VI.2.i. Mercado de cartuchos no metálicos: producto terminado

- (115) La estructura de demanda de cartuchos se caracteriza, según la Notificante, por la presencia de grandes operadores competitivos y bien posicionados como por ejemplo Decathlon o El Corte Inglés, con una importante capacidad negociadora, además de armerías de menor tamaño. Los cartuchos no metálicos se distribuyen normalmente a través de la red de delegaciones propias de los fabricantes o de distribuidores independientes, que a su vez venden estos productos a los consumidores finales⁹¹. Normalmente, suelen encontrarse al menos cinco marcas distintas en cada punto de venta.
- (116) Los contratos de suministro son en general de larga duración con revisiones anuales, sin que estén sujetos a cláusula de exclusividad, pudiendo los clientes cambiar fácilmente de proveedor.
- (117) En el caso concreto de SOFISPORT, toda la distribución se realiza a través de terceros, no tiene ninguna delegación propia y no vende online, como es común en Estados Unidos. Por su parte, MAXAM realiza la distribución de sus productos recurriendo a terceros.

VI.2. ii. Mercado de componentes para cartuchos no metálicos.

- (118) En el caso de los componentes para cartuchos no metálicos, la demanda está constituida por los cargadores, que se dedican a la fabricación de producto terminado abasteciéndose de determinados componentes de sus propios competidores verticalmente integrados y/o de empresas especializadas en la fabricación de un componente en concreto.
- (119) En lo que respecta al mercado de fabricación y venta de componentes, éstos se distribuyen principalmente por medio de ventas B2B (business-to-business)⁹².
- (120) Se trata de productos muy estandarizados, con escasa fidelidad de marca por parte del cliente, partiendo de que cumplen con unos requisitos mínimos de calidad. Según la notificante, los contratos de suministro son de corta duración, sin restricciones de exclusividad, ni costes asociados al cambio de proveedor, altamente sensible al precio⁹³.

⁹¹ En Europa, excluyendo España, las armerías y los clubes de tiro son los únicos autorizados para vender cartuchos no metálicos. En otras jurisdicciones, como Estados Unidos, hay una mayor diversidad de puntos de venta. Sin embargo, de acuerdo con el precedente N-06020 – Ejecutivos/ Ibersuizas / Vista / UEE, en España las grandes superficies con licencia de armería están adquiriendo cada vez mayor protagonismo debido a su poder de compra

⁹² Según la Notificante el [CONFIDENCIAL]% del total de ventas se realiza directamente a otros fabricantes (cargadores), mientras que el [CONFIDENCIAL]% restante se vende a través de grandes cadenas, armerías y distribuidores, a productores individuales que emplean sistemas de producción manual (principalmente en los Estados Unidos).

⁹³ Es frecuente, según señala un cargador, la obtención de mejores precios o rapeles a mayor volumen demandado.

- (121) La investigación de mercado muestra la existencia de escaso poder de demanda de los demandantes de componentes derivado de la escasez de alternativas en el mercado, en muchos casos limitadas a las partes de la operación.
- (122) La investigación de mercado realizada⁹⁴ muestra que la demanda tanto de cartuchos como de componentes está experimentando un pico puntual derivado del incremento de compras de cartuchos y componentes provenientes de Estados Unidos, que está llevando a un desabastecimiento del mercado europeo y como consecuencia unos suministros exigüos que conllevan un aumento del precio de los mismos⁹⁵.

VI.3. Barreras de entrada

- (123) Según la Notificante, existen pocas barreras al establecimiento de una fábrica para la producción de cartuchos no metálicos o a la expansión de operaciones en el mercado. La única limitación legal para operar en España y producir cartuchos no metálicos es únicamente el reglamento de cartuchería⁹⁶. Si bien es cierto que se necesitan autorizaciones, esta carga también puede reducirse significativamente mediante la adquisición a terceros productores (outsourcing) de los componentes clave (plomo, vainas y pólvora). Una vez adquiridos los suministros e insumos necesarios, el proceso de fabricación (consistente en un simple proceso de montaje/carga) no constituye ninguna barrera relevante a la entrada de nuevos competidores.
- (124) La investigación de mercado muestra que, si bien esta situación de ausencia de barreras significativas a la entrada de nuevos operadores puede ser aplicable al mercado de producto terminado y/o incluso al mercado de fabricación de vainas (sin empistonar) para dichos cartuchos⁹⁷, la situación en el caso del mercado de la fabricación y comercialización de la pólvora y los pistones está sujeta a barreras normativas muy significativas derivadas del carácter explosivo y peligroso de los mismos⁹⁸, que regulan altamente las actividad de fabricación, almacenamiento y transporte, limitando y/o dificultando la creación de los centros productivos, de almacenamiento o la ampliación de la capacidad de los existentes. Y consiguientemente, la entrada de nuevos fabricantes de estos productos al mercado y/o aumento de capacidad de producción de competidores existentes en el corto plazo que les permita disciplinar a la entidad resultante en dicho plazo.

⁹⁴ Información corroborada en las reuniones mantenidas con clientes y competidores que lo han confirmado posteriormente, así como aportado en contestación a solicitudes de información realizadas por la Dirección de Competencia por terceros (ya sean competidores verticalmente integrados, como clientes, es decir los recargadores).

⁹⁵ Según han manifestado todos los fabricantes de cartuchos no metálicos consultados, la demanda de armas, municiones y componentes de EEUU se incrementa exponencialmente aquellos años en que asciende al gobierno el partido Demócrata.

⁹⁶ Real Decreto 563/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de artículos pirotécnicos y cartuchería

⁹⁷ Si bien se ha de tener en cuenta la información que destaca un competidor verticalmente integrado que señala que en los últimos años no ha entrado en este mercado ningún nuevo competidor, los clientes de vainas indican que el mercado se reduce a las partes en la operación y a FIOCCHI, las referencias de las partes a fabricantes rusos y turcos (ANATOLIA, GLAV y TURAC) con presencia creciente a nivel mundial, es rechazada por los de la investigación de mercado que muestra que son activos en vainas sin empistonar que apenas se comercializan en Europa dada la peligrosidad que entraña el engarce del pistón .

⁹⁸ Reglamento de Explosivos (RD 139/2017, de 24 de febrero) como el de productos pirotécnicos y cartuchería (RD 989/2015, de 30 de octubre) establecen una serie de limitaciones al desarrollo de estas actividades (tales como, mantenimientos de distancias de seguridad, control de accesos, etc.)

- (125) Por otra parte, la fabricación y comercialización de la pólvora para cartuchos no metálicos en España está sujeta a una barrera regulatoria administrativa adicional, que impide la comercialización de pólvora de doble base para cartuchos no metálicos, al no estar homologada para este uso en España.
- (126) Hay nuevas regulaciones sobre los residuos y el plomo en este sector, y una creciente regulación sobre la actividad de la caza (particularmente en Europa). Sin embargo, el sector está adaptando con flexibilidad su producción y promoviendo productos sostenibles, optimizando la cadena de producción y suministro para garantizar un alcance mundial eficiente.
- (127) Según la notificante, en cuanto a los conocimientos técnicos y las inversiones necesarias para entrar en el mercado tanto de cartuchos como de componentes, deben considerarse poco relevantes⁹⁹.

VI.4. I+D

- (128) Según la Notificante, para el mercado de los cartuchos no metálicos y sus componentes, el papel y la importancia de la investigación y el desarrollo (I+D) es relativamente bajo, ya que los productos en cuestión son prácticamente productos de carácter básico y escaso valor. No ha habido cambios significativos en la tecnología de producción de cartuchos no metálicos o sus componentes en décadas y las empresas no tienen conocimientos técnicos patentados en este ámbito. Además, los gastos en I+D son relativamente bajos¹⁰⁰.
- (129) Las partes señalan que no tienen ninguna gama de productos nueva o desarrollos tecnológicos importantes. Sin embargo, el Negocio Adquirido ha lanzado recientemente unos cartuchos sostenibles nuevos [CONFIDENCIAL].

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (130) La presente operación consiste en la adquisición del control exclusivo del negocio de cartuchos de caza y tiro deportivo y ciertos activos relacionados del Grupo MAXAM por parte del Grupo SOFISPORT.
- (131) La presente operación da lugar a solapamientos horizontales significativos en i) el mercado de fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo (tanto en el EEE como en España), ii) en los mercados de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos concretamente en a) vainas, b) pistones y c) pólvora, tanto en EEE como en España, alcanzando cuotas conjuntas superiores al [CONFIDENCIAL 30-40]% en EEE y al [CONFIDENCIAL 40-50]. % en el caso de España en el mercado de producto terminado y superiores al [CONFIDENCIAL 60-70]. % en el caso de los mercados de componentes tanto en el EEE como en España.
- (132) Concretamente, el análisis de la Dirección de Competencia ha permitido concluir:

⁹⁹ N/06020/Ejecutivos / Ibersuizas / Vista / UEE concluyó que "el coste de entrada para un nuevo competidor es moderado y la tecnología es asequible en todo el mundo"

¹⁰⁰ N/06020/Ejecutivos / Ibersuizas / Vista / UEE indicaba que "La actividad de I+D en relación con los productos [cartuchos y los componentes relacionados, incluyendo vainas y pólvora] no es especialmente relevante"

- i. En relación a la **definición geográfica de los mercados relevantes**, el mercado de fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo tiene una dimensión inferior a la mundial, pudiendo definirse como EEE, e incluyendo en todo caso zonas limítrofes, dada la presencia residual de actividad comercial activa de fabricantes no europeos. Por lo que respecta a los mercados de componentes, se concluye en cuanto a su ámbito geográfico que los mismos son de carácter europeo e incluso inferior, dada la importancia de los costes de transporte de los mismos y su impacto en el coste y rentabilidad del producto final para fabricantes de cartuchos no verticalmente integrados, que compiten en dicho mercado con las partes de la operación.
- ii. En relación a la definición del mercado de producto relevante, cabe señalar una particularidad del mercado europeo de fabricación y comercialización de pólvora para cartuchos no metálicos, especialmente relevante para el mercado español. En este sentido la investigación de mercado permite concluir que en EEE¹⁰¹ se utiliza fundamentalmente pólvora de simple base para cartuchos no metálicos, compuesta de nitrocelulosa, menos contaminante y más respetuosa con las armas, utilizada mayoritariamente en el EEE y en España, al ser la única homologada para la fabricación de cartuchos no metálicos. Esto reduce las alternativas de suministro nacional de dicho componente a exclusivamente las partes de la operación.
- iii. En relación a los **efectos de la presente operación sobre la competencia**, el análisis realizado arroja una serie de consideraciones, que llevan a esta Dirección de Competencia a considerar que, en ausencia de compromisos, la operación de concentración notificada puede afectar negativamente y de forma significativa a la competencia efectiva en los citados mercados, concretamente:
 1. La presente operación da lugar a **solapamientos horizontales significativos** en:
 - a) El mercado de fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo con cuotas conjuntas en valor del **[CONFIDENCIAL 30-40] % en EEE y del [CONFIDENCIAL 40-50] % en España**. En este mercado el resto de competidores ostenta cuotas significativamente inferiores, en su mayoría inferiores al **[CONFIDENCIAL 0-10] %**.
 - b) Los **mercados de fabricación y comercialización de componentes** para cartuchos no metálicos concretamente en: a) **vainas**, con cuotas conjuntas en valor del **[CONFIDENCIAL 60-70] % en EEE y del [CONFIDENCIAL 70-80] % en España**, en b) **pistones** del **[CONFIDENCIAL 40-50] % en EEE** y en c) **pólvora** del **[CONFIDENCIAL 80-90] % en EEE y del [CONFIDENCIAL 90-**

¹⁰¹ A diferencia de EEUU que utiliza también pólvora de doble base.

100] % en España¹⁰². De acuerdo a la investigación de mercado realizada, no se identifican más competidores en el mercado EEE de pistones y pólvora que las partes y el grupo FIOCCHI, el cual dedica la mayor parte de su producción a autoconsumo como demuestra que en los últimos años ha sido demandante de pistones y pólvora de MAXAM. En este contexto, se estima que la posición conjunta de las partes en el EEE tanto en pistones como en pólvora es mucho más elevada y cercana al duopolio. Además, en el caso del **mercado español de pólvora** para cartuchos no metálicos, la entidad resultante alcanzara una cuota conjunta **del [CONFIDENCIAL 90-100] %** al no estar homologada la pólvora de FIOCCHI (pólvora de doble base) para su uso en la fabricación de cartuchos no metálicos en España.

2. La operación dará lugar a la **adquisición del segundo operador en el EEE por parte del primero**, en un contexto en el que **ambos concentran buena parte de la demanda europea de cartuchos no metálicos, y la mayor parte de la demanda de componentes para este tipo de cartuchos**, constituyéndose como el primer y segundo proveedor tanto de la totalidad de clientes finales de cartuchos no metálicos, como de la totalidad de clientes de componentes (cargadores) consultados que compiten con la partes en el mercado de cartuchos no metálicos considerándose, por tanto, el uno del otro, **los competidores más inmediatos** en todos los mercados citados.

Se comprueba, sin embargo, una diferencia fundamental entre el mercado de cartuchos no metálicos y los mercados de componentes. Concretamente, si bien en ambos la operación da lugar a la desaparición del principal y más inmediato competidor de la adquirente, en el mercado de cartuchos no metálicos, se observa, además del grupo FIOCCHI, la existencia de un mayor número de alternativas en el mercado derivada de la presencia especialmente de cargadores locales que en su conjunto ejercen cierta presión competitiva en este mercado en sus respectivos países, como revela la investigación de mercado realizada¹⁰³.

Por el contrario, **en el mercado de componentes, la operación da lugar a la eliminación de la única alternativa de suministro de componentes** a la adquirente en Europa con **capacidad suficiente** para atender la demanda de componentes existente y consecuentemente para ejercer presión competitiva en el mercado y disciplinar a la entidad resultante en el caso de un hipotético incremento del nivel de precios. Este hecho resulta especialmente significativo en los mercados de pistones y de pólvora, donde solo se encuentran activas las partes y grupo FIOCCHI,

¹⁰² De acuerdo a la investigación de mercado, en contra de lo defendido por la notificante, no se identifican más competidores en el mercado EEE de pistones que las partes y el grupo FIOCCHI, el cual dedica la mayor parte de su producción a autoconsumo como demuestra que en los últimos años ha sido demandante de pistones de MAXAM. En este contexto, se estima que la posición conjunta de las partes en el EEE es al igual que en pólvora cercana al monopolio.

¹⁰³ En este sentido, la investigación de mercado muestra mayor presión competitiva en el mercado de cartuchos no metálicos, ejerciendo cargadores de alternativas reales para ciertos clientes. Ninguno de los operadores consultados en el mercado ha manifestado preocupación por la competencia en el mercado de producto terminado, centrándose la problemática unánimemente en los posibles riesgos verticales de bloqueo de insumos a cargadores.

si bien este último con presencia residual o nula en el suministro de estos componentes a terceros, como muestra el hecho de que haya venido demandando en los últimos años estos dos componentes a la adquirida para su propia producción de cartuchos no metálicos.

3. A la vista de lo anterior la operación da lugar a **riesgos significativos de carácter vertical**, concretamente de **bloqueo de insumos** por parte de la entidad resultante a sus competidores en el mercado de cartuchos¹⁰⁴, al no estar sujeta a suficiente presión competitiva en los mercados de componentes, pudiendo la entidad resultante alterar las condiciones de suministro de los citados componentes, tanto en volumen suministrado como en condiciones de suministro (precios, plazos de entrega etc.) de los citados componentes, con objeto de fortalecer la posición de la entidad resultante en el mercado de producto terminado en detrimento de los citados competidores. Esto debilita la capacidad futura de competir de estos operadores en el mercado de cartuchos no metálicos y otorgaría a la entidad resultante de una posición claramente ventajosa frente a éstos en este mercado a futuro.
4. La operación **reducirá todavía más el poder de negociación de la demanda en el mercado**, ya limitado con anterioridad a la operación, que tras la misma se verá mermado por la ausencia de competidores con capacidad suficiente para competir con la entidad resultante en términos de flexibilidad, calidad de servicio y precios tanto en el mercado de componentes como en el de producto terminado, si los cargadores ven bloqueado su acceso a componentes necesarios para continuar su actividad.
5. Por lo que respecta a las **barreras de entrada**, si bien la inversión inicial requerida no se considera una barrera insalvable y aunque no se identifican barreras normativas, **la presencia local sí se erige de facto como una barrera a la capacidad de competir** en similares condiciones a la entidad resultante en el mercado. En este sentido, dados los precios ajustados del mercado nacional y especialmente la complejidad derivada de encontrar personal con conocimientos en el sector, no se considera ni sencillo ni viable a corto plazo la entrada de nuevos operadores.
6. Por otra parte, de la investigación de mercado se obtiene que la **entrada potencial de operadores** con capacidad para ejercer una presión competitiva suficiente a la entidad resultante, **no es probable en el corto plazo**. En este sentido:
 - Operadores verticalmente integrados de EEUU están centrados en el abastecimiento del mercado americano de demanda mucho más importante que la del mercado europeo. En este sentido señalan no realizar ventas activas de cartuchos no metálicos en el EEE, y no estar activos en la comercialización de componentes en dicho ámbito geográfico, sin incentivos a entrar a competir activamente en el mercado de cartuchos no metálicos, donde el nivel de precios de los

¹⁰⁴ Tanto cargadores no verticalmente integrados como FIOCCHI que demanda tanta pólvora como pistones de las partes.

cartuchos no metálicos es muy inferior al de EEUU¹⁰⁵, ni por tanto en el de componentes, de tamaño y relevancia económica muy inferior.

- Por lo que respecta a operadores rusos o turcos, uno de los competidores considera que están focalizados en sus propios mercados sin que a priori tengan incentivos en invertir para suministrar en el mercado europeo al ser mercados con demanda local muy grande que absorbe la producción nacional.
 - Varios clientes cargadores han señalado que consideran poco probable la entrada de nuevos operadores al mercado europeo debido a la falta de incentivos por el diferencial de precios de componentes con respecto a otras áreas geográficas. En este sentido señalan que la tendencia del mercado en los últimos años ha ido orientada a una mayor concentración para aprovechar economías de escala en la producción de estos cartuchos no metálicos.
 - Por lo que se refiere al mercado de fabricación y comercialización de pólvora, sujeto a mayores barreras de entrada de carácter normativo, la investigación de mercado muestra escaso interés por parte de fabricantes de pólvora europeos, la mayoría de carácter estatal y cuya producción está muy orientada a la fabricación de pólvora para munición metálica (militar y cuerpos de seguridad), a incrementar o dedicar capacidad instalada a la de fabricación de pólvora para munición no metálica (para el segmento no militar), de menor importancia estratégica y económica.
 - Por otra parte, el incremento de capacidad productiva en los mercados de pistones y pólvora para cartuchos no metálicos, está sujeto a mayores barreras normativas y autorizaciones administrativas, lo que hace más difícil una posible entrada de un competidor potencial en el corto plazo.
7. En definitiva, la presente operación da lugar a la **eliminación de la principal, y en algunos casos, única alternativa de suministro en los mercados de componentes, con capacidad de competir** en las mismas o similares condiciones competitivas que la entidad resultante, lo que da lugar a un **riesgo significativo de bloqueo de insumos** por parte de la entidad resultante a sus competidores en el mercado de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo, y consiguientemente, al **probable deterioro de las condiciones competitivas futuras en dicho mercado aguas abajo.**

(133) En este sentido, **la mayoría de los operadores consultados durante la investigación de mercado** ¹⁰⁶ **han confirmado de manera explícita la existencia de un riesgo de bloqueo de insumos derivado de la presente**

¹⁰⁵ En este sentido un competidor verticalmente integrado de EEUU manifiesta que los productos europeos se sitúan en el tramo inferior de la categoría de precios ofrecida en EEUU.

¹⁰⁶ En particular, los riesgos han sido identificados por un competidor europeo verticalmente integrado (FIOCCHI) y tres cargadores y un cliente final de cartucho terminado.

operación¹⁰⁷. En este sentido, todos los cargadores consultados en España han manifestado la ausencia de alternativas de suministro de pólvora y vainas empistonadas tras la operación, dado que, aunque FIOCCHI produce estas vainas, no tiene capacidad para abastecer a la totalidad del mercado.

- (134) Por último, es importante señalar también que los mercados afectados por la operación son mercados de tamaño reducido tanto a nivel EEE, como a nivel nacional. En este sentido las partes estiman el tamaño total en valor del mercado europeo de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo en [CONFIDENCIAL <250] y [CONFIDENCIAL <60] millones de euros, en EEE y en España, respectivamente. Por lo que respecta al mercado de componentes, el mercado de vainas tiene un tamaño de [CONFIDENCIAL <100] en EEE, de [CONFIDENCIAL <60] millones de euros en España, el mercado de pistones de [CONFIDENCIAL <25] millones de euros en el EEE y el mercado de pólvora de [CONFIDENCIAL <60] millones de euros en España y de [CONFIDENCIAL <25] millones de euros en el EEE¹⁰⁸.

VIII. COMPROMISOS PROPUESTOS

- (135) A la vista de las conclusiones alcanzadas por la Dirección de Competencia en relación a los riesgos derivados de la presente operación, con fecha 27 de abril de 2021 la notificante aportó, dentro del plazo habilitado para ello, una propuesta de compromisos al amparo del artículo 59 de la LDC, al objeto de resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que se pudieran derivar de la operación de concentración notificada.
- (136) Con objeto de recoger en la propuesta de compromisos las propuestas realizadas por la Dirección de Competencia en base a las contestaciones al test de mercado recibidas, la notificante presentó con fecha 30 de abril de 2021 una versión revisada, **final y definitiva de compromisos** cuyo contenido se resume a continuación:

COMPROMISO PRIMERO: COMPROMISO DE CESIÓN

- (137) SOFISPORT se compromete a ceder todos los activos necesarios, tangibles o intangibles, a elección del Comprador e identificados por las Partes de la Operación de Cesión como necesarios para permitir a FIOCCHI reforzar su posición competitiva en el mercado español en particular para todos los componentes de cartuchos no metálicos y convertirse en un competidor más fuerte de forma duradera. A tal fin, las Partes de la Operación de Cesión han alcanzado un Acuerdo Marco vinculante (el Acuerdo Marco) que establece el alcance, los términos y las condiciones del Perímetro de la Cesión y la operación

¹⁰⁷ En este sentido, prácticamente todos los competidores de las partes en el mercado de cartuchos no metálicos que han aportado información durante la investigación de mercado han manifestado preocupación por el citado riesgo vertical. Solo un cargador europeo y un competidor verticalmente integrado estadounidense no se han pronunciado sobre esta cuestión en sus respuestas. Por lo que se refiere a clientes finales de cartucho, dos han manifestado riesgo de incremento de precios (en cartuchos no metálicos), dos no han contestado al respecto y otros dos clientes finales no consideran probable que dé lugar a riesgos a la competencia.

¹⁰⁸ Es importante recordar que los datos del mercado de pistones se refieren a pistones sueltos, de comercialización residual en Europa, incluyendo el tamaño de mercado de vainas estimado por las partes tanto vainas simples como ya con el pistón engarzado.

requerida para permitir la venta efectiva de dicho perímetro a FIOCCHI. El Acuerdo Marco de carácter vinculante para la Operación de Cesión se adjunta como Anexo Confidencial 1 a la propuesta de compromisos final.

- (138) Las Partes de la Operación de Cesión han identificado ciertos activos¹⁰⁹ para la producción de pólvora que resultarían necesarios para permitir que FIOCCHI se convierta en un operador más relevante en el mercado de forma duradera. Dichos activos se venderán a FIOCCHI (o a alguna de sus Sociedades Vinculadas) a elección del Comprador en virtud de un contrato de compraventa de activos entre las Partes de la Operación de Cesión y sus respectivas Sociedades Vinculadas, cuyo *term sheet* vinculante o carta de intenciones (recogiendo los principales términos del contrato) se incluyen en el Anexo Confidencial 2 a la propuesta de compromisos final (el Contrato de Compraventa de Activos o CCA)
- (139) Los activos para la producción de pólvora o bien son ya propiedad de SOFISPORT en la actualidad, o bien serán adquiridos por SOFISPORT en el Cierre. Dichos activos se describen con más detalle en el CCA. Estos activos relacionados con la pólvora se venderán en la Fecha de Ejecución (tal y como se define más adelante en el compromiso cuarto) y se entregarán de acuerdo con el CCA para que FIOCCHI los instale en una línea de producción existente o en una nueva línea de producción en un país de su elección dentro de la Unión Europea.
- (140) De acuerdo con el CCA, los activos relevantes para la producción de pólvora son los enumerados en el Anexo 1-A y Anexo 1-B del CCA, e incluyen:
- (i) Determinados activos situados en la [CONFIDENCIALIDAD], que actualmente son propiedad de SOFISPORT (los Activos Franceses de Pólvora); y
 - (ii) Determinados activos ubicados en la Fábrica de Galdácano, que actualmente son propiedad de MAXAM OUTDOORS, S.A. y que serán adquiridos por SOFISPORT en el Cierre (los Activos Españoles de Pólvora) (en conjunto, los Activos Transferidos).

COMPROMISO SEGUNDO: CONTRATO TRANSITORIO DE SUMINISTRO Y DISTRIBUCIÓN DE PÓLVORA.

- (141) Además, con el fin de ofrecer una solución eficaz y viable a largo plazo, las Partes de la Operación de Cesión han identificado que el Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora sería necesario para garantizar que FIOCCHI pueda reforzar su posición competitiva en España inmediatamente después de la Fecha de Ejecución. A tal fin, a partir de la Fecha de Ejecución, las Partes de la Operación de Cesión han acordado suscribir un contrato de suministro y distribución en beneficio de FIOCCHI, cuyo *term sheet* o carta de intenciones (recogiendo los principales términos del contrato) figura como Anexo Confidencial 3.

¹⁰⁹ Finalmente, FIOCCHI ha manifestado interés únicamente en la compra de activos de fabricación de pólvora, donde manifiesta tener mayor problema para su fabricación y suministro, descartando la compra de activos relacionados al negocio de pistones y/o vainas, para los que manifiesta poder incrementar más fácilmente su capacidad instalada de producción, si bien reconoce que en el caso de pistones requiere la obtención de autorizaciones administrativas para ello.

- (142) En virtud de dicho acuerdo, SOFISPORT suministrará, a partir de la Fecha de Ejecución y a elección del Comprador, un mínimo de [CONFIDENCIAL 0-50] toneladas y un máximo de [CONFIDENCIAL 50-100] toneladas por año de pólvora "compuesta" utilizada por FIOCCHI en su proceso de producción para ser integrada en los cartuchos no metálicos de FIOCCHI, así como un mínimo de [CONFIDENCIAL 250-300] y un máximo de [CONFIDENCIAL 250-300] toneladas por año de pólvora de base simple terminada, para que FIOCCHI distribuya dicha pólvora de base simple para cartuchos no metálicos como un producto independiente en España, Italia, Portugal y Reino Unido durante un período transitorio de [CONFIDENCIAL ≤5 años] y con una remuneración ventajosa calculada de acuerdo con un sistema cost-plus.

COMPROMISO TERCERO: Compromiso de cesión de cualquier otro activo que FIOCCHI necesite para reforzar su posición en el mercado.

- (143) A elección del Comprador, SOFISPORT se compromete a ceder cualquier activo, personal clave o cualquier acuerdo comercial que FIOCCHI considere necesario para convertirse en una fuerza competitiva viable en el mercado de componentes de cartuchos no metálicos, particularmente en España.
- (144) A este respecto, las Partes de la Operación de Cesión han acordado discutir de buena fe, después de la Fecha de Ejecución, la celebración de cualquier acuerdo de servicios adicionales (por ejemplo, apoyo técnico, de conocimientos técnicos, de recursos humanos, etc.), incluido un acuerdo de servicios de consultoría (el Contrato de Servicios de Consultoría), a elección del Comprador, que pueda ser útil para FIOCCHI en relación con la Operación de Cesión si no está ya previsto en el Acuerdo Marco.
- (145) En particular, en virtud del Contrato de Servicios de Consultoría, SOFISPORT se compromete a prestar asesoramiento técnico para que FIOCCHI pueda instalar y utilizar adecuadamente los Activos Transferidos, sólo en la medida en que lo requiera FIOCCHI. De manera sencilla, este contrato tiene por objeto apoyar a FIOCCHI en una transferencia fluida y eficaz de los Activos Transferidos para garantizar que FIOCCHI instale y opere los mismos sin dificultades técnicas. En beneficio de FIOCCHI, y de conformidad con el mencionado acuerdo, cuyos principales términos se incluyen en el *term sheet* vinculante que se adjunta como Anexo Confidencial 4, estos servicios se prestarán durante un período de [CONFIDENCIAL≤5] a petición de FIOCCHI y se prestarán bajo una remuneración estándar de mercado.

COMPROMISO CUARTO: PROCESO DE IMPLEMENTACION DE LA OPERACIÓN DE CESION

- (146) En la Fecha de Ejecución, las Partes de la Operación de Cesión ejecutarán, o procurarán que sus Sociedades Vinculadas correspondientes ejecuten el CCA y el Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora (en conjunto, la Documentación de la Operación de Cesión) siempre que se hayan cumplido todas las condiciones suspensivas establecidas en la Cláusula 3 del Acuerdo Marco, a saber:

- i. Que la CNMC haya autorizado la Operación Propuesta, incluyendo la aprobación de FIOCCHI como Comprador, así como la presente propuesta formal de Compromisos; y
 - ii. Que el Cierre haya tenido lugar.
- (147) Las Partes de la Operación de Cesión han acordado expresamente que la Documentación de la Operación de Cesión constituye un todo indivisible.
- (148) La ejecución que realicen las Partes de la Operación de Cesión de la Documentación de la Operación de Cesión y de cualquier documento relacionado con la misma se producirá simultáneamente el mismo día del Cierre o, a más tardar, el día siguiente a dicho Cierre (la Fecha de Ejecución).
- (149) En aras de la claridad, se entenderá que SOFISPORT ha cumplido con los compromisos de esta Sección B si:
- i. En la Fecha de Ejecución, las Partes de la Operación de Cesión han ejecutado el CCA y cualquier documento relacionado con el mismo;
 - ii. En la Fecha de Ejecución, las Partes de la Operación de Cesión han ejecutado el Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora, así como cualquier documento relacionado con el mismo; y
 - iii. Únicamente en caso de que resulte de aplicación, cualquier compromiso relacionado suscrito de conformidad con la sección B.3 anterior.
- (150) Antes de que se produzca la transmisión de los Activos Transferidos al Comprador, SOFISPORT se compromete a que el Comprador se adhiera, *mutatis mutandis*, a los compromisos señalados en los apartados B.1, B.2 y B.3 anteriores

COMPROMISO QUINTO: GARANTÍA DE SUMINISTRO DE COMPONENTES A CARGADORES ESPAÑOLES.

- (151) Con el fin de evitar cualquier posible cierre del mercado con respecto al suministro de Inputs para cartuchos no metálicos a cargadores situados en España, SOFISPORT se compromete a suministrar los inputs necesarios producidos por él a cualquier cliente existente de las Partes de la Operación Propuesta, así como a cualquier otro cargador en España (los Cargadores) que demande dichos inputs durante un periodo de cinco (5) años (el Periodo de Garantía del Suministro) a partir de la Fecha de Ejecución (el Compromiso de Garantía del Suministro de Inputs)¹¹⁰.
- (152) SOFISPORT se compromete además a renovar este compromiso por un periodo adicional de 5 años (el Periodo Adicional de Garantía del Suministro) si la CNMC lo considera necesario para garantizar la competencia efectiva en el mercado español. Para ello, la CNMC examinará:
- i. Si FIOCCHI ha adquirido ya suficiente capacidad de producción de inputs para poder asumir no solo su fabricación de producto terminado, sino para suministrar a cargadores en condiciones competitivas en el mercado

¹¹⁰ Tanto pólvora de base simple, como vainas empistonadas y/o vainas y pistones sueltos.

español, habiendo comenzado a prestar el suministro de inputs a cargadores españoles; y

- ii. Si ha surgido competidor alternativo en el mercado con capacidad suficiente para suministrar estos Inputs a cargadores españoles en condiciones competitivas, habiendo comenzado ya a prestar el suministro de Inputs a los mismos.

(153) Durante el Período de Garantía del Suministro, y, en su caso, el Período Adicional de Garantía del Suministro, SOFISPORT se compromete a suministrar Inputs a los Cargadores en condiciones comerciales razonables y no discriminatorias, es decir, similares a las aplicadas antes de la Operación Propuesta, y en concreto a garantizar:

- i. Un volumen mínimo de suministro equivalente a los volúmenes demandados por los Cargadores antes de la Operación Propuesta (los Volúmenes Mínimos de Suministro). Los Volúmenes Mínimos de Suministro se entenderán como los volúmenes medios demandados por cada uno de los Cargadores a las Partes de la Operación Propuesta durante los tres (3) años anteriores al Cierre para cada uno de los Inputs. A elección de los Cargadores y con el fin de permitir un potencial crecimiento de dichos Cargadores, SOFISPORT se compromete asimismo a suministrar hasta un [CONFIDENCIAL 20-30]% adicional sobre los citados volúmenes medios demandados para cada uno de los Inputs;
- ii. Un precio de mercado comparable al que se habría aplicado a dichos clientes antes de la Operación Propuesta (el Precio de los Inputs). El Precio de los Inputs se fijará sobre la base de un sistema de remuneración cost-plus y estará sujeto a una revisión anual destinada a reflejar la evolución de los costes de producción de SOFISPORT; y
- iii. Mantenimiento de unas condiciones de suministro comparables a las que se venían ofreciendo con anterioridad a la Operación Propuesta en términos de calidad, tiempos de entrega y otras condiciones de suministro.

COMPROMISOS RELACIONADOS.

i) *Mantenimiento de la viabilidad, comerciabilidad y competitividad de los Activos Transferidos.*

(154) Desde el Cierre y durante el periodo previo a la entrega a FIOCCHI de los Activos Transferidos al destino que ésta determine, SOFISPORT mantendrá los Activos Transferidos de acuerdo con las buenas prácticas del negocio y preservará o procurará la preservación de su viabilidad económica, comerciabilidad y competitividad. En particular, SOFISPORT se compromete a no desarrollar ninguna acción que pudiera tener un impacto material significativo en el valor de dichos activos o que pueda alterar su naturaleza y el objeto de su actividad.

ii) *Obligaciones de información a la CNMC*

(155) Con el fin de ayudar a la CNMC a monitorizar y vigilar el cumplimiento de los Compromisos, SOFISPORT se compromete a adoptar las siguientes medidas de reporte periódico a la Subdirección de Vigilancia de la Dirección de Competencia

de la CNMC (la Subdirección de Vigilancia) en aras de facilitar la vigilancia y seguimiento del cumplimiento de los mismos:

- i. SOFISPORT informará a la Subdirección de Vigilancia acerca de la documentación contractual que suscribirá con FIOCCHI, así como cualquier documentación relacionada y le remitirá copia firmada de la misma tan pronto como ésta sea suscrita y en cualquier caso en el plazo de (10) diez días laborables tras la Ejecución.
 - ii. SOFISPORT informará a la Subdirección de Vigilancia por escrito de cualquier incidencia sustancial en relación con el Perímetro de la Cesión. A estos efectos, por "Incidencia" se entenderá (i) cualquier modificación sustancial del Perímetro de la Cesión; (ii) cualquier incumplimiento contractual por parte de SOFISPORT o de FIOCCHI y que éstas no hayan sido capaces de resolver de forma amistosa; y (iii) cualquier actualización contractual. SOFISPORT informará a la Subdirección de Vigilancia por escrito en el plazo de 15 días laborables a contar desde la fecha en que tenga conocimiento de cualquier Incidencia. Esta obligación se mantendrá en vigor durante un periodo de (3) tres años desde la Fecha de Ejecución.
 - iii. SOFISPORT presentará a la Subdirección de Vigilancia, en el plazo de un mes tras la finalización de cada año natural, un informe del seguimiento de la ejecución del Perímetro de la Cesión que contendrá: (i) todas las incidencias a las que se hace referencia en el apartado anterior que se hayan producido durante el año en cuestión; (ii) las cantidades de pólvora efectivamente suministradas durante el año anterior; y, si resulta de aplicación; (iii) una descripción de los servicios de consultoría prestados durante el año anterior. Esta obligación se mantendrá en vigor durante el período de vigencia de 3 años desde la Fecha de Ejecución.
 - iv. SOFISPORT presentará a la Subdirección de Vigilancia, en el plazo de un mes tras la finalización de cada año natural, un informe del seguimiento de la ejecución del Compromiso de Garantía del Suministro de Inputs que contendrá el listado de precios efectivamente aplicados a cada uno de los Cargadores para cada uno de los Inputs efectivamente suministrados durante el año correspondiente en virtud del Compromiso de Garantía del Suministro de Inputs. Esta obligación se mantendrá en vigor durante el período de vigencia de al menos cinco (5) años desde la Fecha de Ejecución, sin perjuicio de su prórroga por otros cinco (5) años.
- (156) Todo ello sin perjuicio de las facultades de la CNMC para requerir información adicional a FIOCCHI, que se estime necesaria para el desempeño de las funciones de vigilancia, conforme a lo establecido en los artículos 39 y 41 de la LDC.

iii) Cláusula de Revisión

- (157) La CNMC podrá, previa solicitud motivada de SOFISPORT, otorgar una dispensa, modificar o sustituir, uno o algunos de los Compromisos anteriores.

iv) Entrada en vigor

- (158) Los Compromisos serán aplicables a partir de la fecha de adopción de la Resolución de Autorización.

IX. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS

IX.1. Consideraciones previas

- (159) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional.
- (160) Ahora bien, de conformidad con el artículo 59 de la LDC, cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (161) La LDC atribuye la competencia a la Dirección de Competencia para valorar estos compromisos y al Consejo para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNMC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.
- (162) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración.
- (163) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que los posibles remedios no deberían ir más allá de los problemas ocasionados por la operación notificada, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación. Si bien ello no significa que los problemas de competencia preexistentes no puedan ser objeto de remedios en la medida que la operación de concentración agrave los mismos.
- (164) Con carácter general, resulta preferible que la CNMC opte por los compromisos ofrecidos, siempre que sean adecuados, frente a la posibilidad legal de imponer condiciones porque, al haber sido ofrecidos de manera voluntaria, se facilita la ejecución y vigilancia de los mismos.
- (165) De acuerdo con el apartado 9 de la Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles en operaciones de concentración¹¹¹ (2008/C 267/01): *“los compromisos deberán eliminar enteramente los problemas de competencia y deberán ser completos y efectivos desde todos los puntos de vista”*.
- (166) Por otra parte, los compromisos estructurales que implican la desinversión de activos o negocios permiten un cumplimiento más rápido y una vigilancia menos costosa que los compromisos de comportamiento por lo que las autoridades de

¹¹¹ Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n°139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n°802/2004 de la Comisión (2008/C 267/01).

competencia suelen recurrir a este tipo de compromisos siempre que son posibles¹¹².

- (167) Adicionalmente, existe una clara preferencia por los llamados compromisos *fix it first*, en los que se exige identificar al comprador (*up-front buyer*) de los activos a desinvertir antes de autorizar la operación, con el fin de minimizar los tiempos y los riesgos del efectivo cumplimiento del compromiso de desinversión¹¹³, aspecto que puede ser especialmente relevante en contextos económicos de crisis e incertidumbre, que pudieran dificultar la búsqueda de comprador y retrasar la desinversión una vez ejecutada la operación principal.
- (168) Asimismo, el artículo 69.5 del RDC establece que los compromisos presentados en primera fase solo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (169) En este caso los riesgos a la competencia han sido claramente identificados, concretamente, la **eliminación de la principal, y en algunos casos, única alternativa de suministro en los mercados de componentes, con capacidad de competir** en las mismas o similares condiciones competitivas que la entidad resultante, lo que da lugar a un **riesgo significativo de bloqueo de insumos** por parte de la entidad resultante a sus competidores en el mercado de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo, y consiguientemente, al **probable deterioro de las condiciones competitivas futuras en dicho mercado aguas abajo**.
- (170) En este contexto las partes han presentado unos compromisos estructurados en tres bloques diferenciados. Por un lado un compromiso estructural, de cesión de activos a un competidor verticalmente integrado, para reforzar su posición en el mercado; en segundo lugar unos compromisos de comportamiento, dirigidos a garantizar el suministro de pólvora a FIOCCHI a corto plazo así como el suministro de pólvora, pistones y vainas a cargadores industriales en España (de comportamiento) y por último, en tercer lugar, unos compromisos de información a la CNMC para garantizar la efectiva vigilancia del cumplimiento de los mismos.

IX.2. VALORACIÓN DE LA DIRECCIÓN DE COMPETENCIA DE LOS COMPROMISOS PRESENTADOS

IX.2. i. Sobre la idoneidad del Comprador

- (171) De acuerdo con lo establecido en la Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles en control de concentraciones¹¹⁴, en el marco de compromisos de desinversión, el comprador deberá reunir unos requisitos básicos para que se pueda concluir que la cesión de la actividad empresarial a dicho comprador eliminará probablemente los problemas de competencia detectados. En este sentido, se establecen unos requisitos como la independencia y ausencia de vínculos con las partes de la operación, poseer

¹¹² Ver por ejemplo las resoluciones C/0098/08 GAS NATURAL/UNIÓN FENOSA o C/0353/11 EBRO/SOS ACTIVOS, entre otras.

¹¹³ Ver por ejemplo la resolución C/0980/18 BP / PETROCORNER o C/1052/19 ÇİMSA/ACTIVOS CEMEX.

¹¹⁴ Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) nº 802/2004 de la Comisión,

recursos financieros y experiencia pertinente probada, tener motivación y capacidad para mantener y desarrollar la actividad empresarial cedida como una fuerza competitiva viable y activa en competencia con las partes y otros competidores.

- (172) Asimismo, la citada Comunicación establece que la adquisición de la actividad empresarial por el comprador propuesto no deberá conllevar el riesgo de crear nuevos problemas de competencia ni de retrasar la ejecución de los compromisos. Por lo tanto, se debe esperar razonablemente que el comprador propuesto obtenga todas las aprobaciones necesarias de las autoridades reglamentarias pertinentes para la adquisición de la actividad empresarial que vaya a ser cedida.
- (173) Según la notificante, FIOCCHI es un comprador adecuado que cumple con los requisitos básicos anteriormente citados para ser independiente, posee recursos financieros y experiencia pertinente probada en el mercado de fabricación de cartuchos no metálicos así como de sus respectivos componentes (vainas, pistones y pólvora) que cuenta con motivación y capacidad para desarrollar la unidad productiva objeto de cesión e incrementar con ello su posición y capacidad competitiva en el mercado de cartuchos no metálicos. Asimismo, este operador ha sido el único señalado por los operadores consultados durante la investigación de mercado como comprador viable con capacidad y posible interés en adquirir alguno de los negocios de componentes de MAXAM¹¹⁵.
- (174) Además, la venta de los Activos Objeto de Cesión identificados por FIOCCHI no es susceptible de generar el riesgo de crear nuevos problemas de competencia ni de retrasar la ejecución del compromiso.
- (175) En este sentido FIOCCHI ha manifestado tener intención de ser un operador de largo plazo que dispone de todas las capacidades y experiencia, de gestión, financieros y comerciales para poder gestionar el negocio a adquirir, el cual se destinará a cubrir las necesidades de fabricación y suministro de cartuchos no metálicos en Europa.
- (176) No obstante, esta Dirección de Competencia no considera que por medio de la adquisición de los Activos Objeto de Cesión, FIOCCHI pueda empezar a competir activamente y con capacidad suficiente en el mercado de fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos en el corto plazo, pues para ello sería necesario también la inversión en capacidad adicional en la fabricación de otros componentes no incluidos en el paquete de cesión, como son vainas y pistones, para lo cual FIOCCHI necesitará la obtención de autorizaciones administrativas pertinentes además del tiempo necesario desde la realización de las pertinentes inversiones para ampliar la capacidad hasta la instalación y puesta en funcionamiento de dicha capacidad productiva adicional, por lo que esta Dirección de Competencia no considera que FIOCCHI vaya a poder incrementar su posición competitiva y en el mercado de cartuchos no metálicos en el corto plazo, lo cual justifica que el compromiso de cesión de activos (compromiso

¹¹⁵ En este sentido dos de los cargadores entrevistados por la Dirección de Competencia sugirieron el posible interés de FIOCCHI en adquirir el negocio de componentes de MAXAM, de la misma manera se pronunciaron el propio FIOCCHI y su filial BASCHIERI&PELLAGRI en entrevista con la Dirección de Competencia.

estructural) se haya complementado con un compromiso temporal de suministro (compromiso de comportamiento) como se verá posteriormente.

IX.2. ii. Sobre la valoración del paquete objeto de cesión.

- (177) Un aspecto relevante para el éxito de los compromisos de desinversión es que el paquete de activos a desinvertir incluya todos los activos tangibles e intangibles necesarios para que el mismo constituya un negocio independiente y viable por sí mismo, que permita a la entidad compradora continuar con la actividad de dicho negocio transferido asumiendo la posición de la vendedora en el mismo.
- (178) En este sentido, el paquete objeto de cesión incluye únicamente activos de fabricación relativos a la fabricación de pólvora, que provienen de unidades productivas diferentes e independientes (activos franceses de pólvora de SOFISPORT y activos españoles de pólvora de MAXAM). El paquete objeto de cesión no incluye personal laboral de fabricación, logística o actividad comercial de la/las vendedoras, ni fondo de comercio asociado. Dichos activos de producción que se transfieren a FIOCCHI le permitirán incrementar su capacidad productiva en el mercado de pólvora, y ésta sostiene que dispone del know-how y activos laborales necesarios para desarrollar con éxito el incremento de capacidad productiva en la fabricación de pólvora para cartuchos no metálicos y con ello su posición competitiva en el mercado aguas abajo de fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos. Sin embargo, esta Dirección de Competencia no considera que el paquete de cesión vaya a permitir a FIOCCHI lograr dichos objetivos en el corto plazo, por cuanto que resulta incierto que los acuerdos de servicios adicionales (apoyo técnico, de conocimientos técnicos, de recursos humanos, etc.) y de consultoría ofrecidos por la notificante sean suficientes para garantizar la puesta en marcha rápida y eficaz de los activos objeto de cesión. En este mismo sentido, esta Dirección de Competencia considera incierto que FIOCCHI, a la luz de la información recabada durante la investigación, vaya a contar con las autorizaciones administrativas necesarias para poder instalar los citados activos y comenzar a producir con los mismos a pleno rendimiento en el corto plazo¹¹⁶.
- (179) Por otra parte, es importante recalcar que, según la información recabada por esta Dirección de Competencia, parte de los activos objeto de cesión (Activos franceses), se utilizan actualmente para fabricar principalmente pólvora de doble base para munición metálica, representando la producción de pólvora de base simple solo una proporción de la producción actual de los citados activos. Ello pone en duda la capacidad del citado paquete de cesión de resolver los problemas de ausencia de alternativas a la entidad resultante en el mercado de pólvora de base simple, especialmente problemática en España, donde la pólvora

¹¹⁶ En este sentido se pronunciaba B&P en entrevista con la Dirección de Competencia señalando que la ampliación de la capacidad productiva de FIOCCHI, es alternativa difícil y sujeta a muchas barreras, concretamente, i) encontrar o disponer del know-how necesario para la producción de los mismos y que se trata de pólvora de base simple no fabricada por FIOCCHI, ii) encontrar y comprar terreno adecuado (se requieren al menos 40 hectáreas) y que cumpla los requisitos normativos y de seguridad (no cercano a población etc.). Además de la inversión en maquinaria. Todo ello supondría una inversión de unos 25 millones de euros y se tardarían varios años en ponerse en marcha las nuevas instalaciones. La opción de comprar GALDACANO resulta atractiva porque la fábrica ya está en funcionamiento y la inversión en modernizar instalaciones y adecuar las mismas a las condiciones regulatorias serían menores.

de doble base no está homologada para su uso en la fabricación de cartuchos no metálicos.

- (180) A la vista de lo anterior, las Partes han incluido como parte del compromiso de cesión un Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora durante [CONFIDENCIAL [≤5 años] desde la ejecución, para garantizar que FIOCCHI pueda reforzar su posición competitiva en varios mercados especialmente en España inmediatamente después de la Fecha de Ejecución. El citado contrato busca asegurar el acceso a corto plazo de FIOCCHI tanto a determinadas cantidades de pólvora "compuesta" utilizada por FIOCCHI en su proceso de producción de cartuchos no metálicos, así como de pólvora de base simple terminada, para que FIOCCHI distribuya dicha pólvora de base simple para cartuchos no metálicos como un producto independiente en España, Italia, Portugal y Reino Unido.
- (181) Por último, esta Dirección de Competencia considera que el citado paquete objeto de cesión no resuelve los riesgos verticales de bloqueo de insumos a cargadores, que compiten con las partes en el mercado de cartucho no metálico y que dependen de las mismas para su abastecimiento de vainas, pistones y pólvoras necesarios para su producción de sus cartuchos no metálicos.
- (182) A este respecto el Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora no elimina por sí solo el citado riesgo, por cuanto que i) solo afecta al suministro de pólvora a FIOCCHI, omitiendo el problema identificado respecto del acceso al resto de componentes, y ii) respecto al suministro de pólvora de base simple solo garantiza el suministro a FIOCCHI a coste razonable, no existiendo ninguna garantía en el mismo de que FIOCCHI vaya a suministrar dicho componente a precios razonables al resto de cargadores que compiten con FIOCCHI y con la entidad resultante en el mercado de producto terminado, tal y como han manifestado varios cargadores en el test de compromisos¹¹⁷.
- (183) Por lo que respecta al resto de componentes (vainas y pistones), no incluidas en el paquete de cesión, el grupo FIOCCHI es deficitario por lo que necesitaría realizar inversiones adicionales FIOCCHI para incrementar su capacidad productiva en estos componentes paralelamente y obtener autorizaciones pertinentes para ello. Esto hace improbable que FIOCCHI en el corto plazo i) vaya a poder incrementar su posición en el mercado de cartuchos no metálicos y convertirse en un competidor con capacidad para disciplinar a la entidad resultante en dicho mercado, y ii) vaya a poder constituirse como una alternativa a la entidad resultantes en el suministro de componentes a cargadores industriales.
- (184) En conclusión, esta Dirección de Competencia concluye respecto al paquete objeto de cesión, que el mismo resulta a priori necesario pero insuficiente para garantizar que FIOCCHI pueda competir con capacidad de producción suficiente en el mercado de cartuchos no metálicos con la entidad resultante, al menos en el corto plazo. Tampoco resuelve el citado compromiso los riesgos verticales de bloqueo de insumos (pólvora, vainas y pistones) a cargadores no verticalmente

¹¹⁷ Dos de los tres cargadores han manifestado en el test de compromisos sus dudas en relación al beneficio que dicho compromiso pueda reportar en términos de competencia.

integrados, poniendo la presente operación en peligro la viabilidad de su actividad futura en el mercado de producto terminado, con la consiguiente eliminación de presión competitiva en el mismo, en favor de la entidad resultante y en segundo término de FIOCCHI.

IX.2. iii. Sobre la valoración de la garantía de suministro de inputs a cargadores españoles.

- (185) A la vista de lo anterior, con objeto resolver el riesgo relativo a un posible cierre del mercado con respecto al suministro de Inputs para cartuchos no metálicos a cargadores situados en España, SOFISPORT ha incluido una garantía de suministro de componentes a clientes de las partes en España así como a cualquier otro cargador en España que demande dichos Inputs durante un periodo de cinco (5) años (el Periodo de Garantía del Suministro) a partir de la Fecha de Ejecución, en unas condiciones favorables (cost-plus) que garanticen la viabilidad de la actividad productiva de dichos cargadores.
- (186) El citado compromiso garantiza durante al menos un periodo inicial de 5 años el acceso a cargadores al menos a un volumen mínimo de cada uno de dichos componentes (vainas, pistones y pólvora) equivalente a la media demandada por dicho cargador en los últimos 3 años, más una horquilla de un [CONFIDENCIAL 20-30]% adicional con objeto de no limitar las posibilidades de crecimiento de los citados cargadores, respondiendo así a las preocupaciones manifestadas por algunos cargadores en el test de compromisos realizado por la Dirección de Competencia.
- (187) Asimismo, SOFISPORT garantiza el suministro de los citados volúmenes a precio de mercado comparable al que se habría aplicado a dichos clientes antes de la Operación Propuesta sobre la base de un sistema de remuneración cost-plus, con objeto de garantizar la viabilidad de la actividad de los citados competidores en el mercado de cartuchos no metálicos y con ello el mantenimiento de la competencia que éstos venían ejerciendo a las partes con anterioridad a la operación. En esta misma línea y respondiendo a otra preocupación manifestada por los cargadores en el test de mercado, SOFISPORT ha incluido en su propuesta final de compromisos una garantía de mantenimiento de las condiciones de suministro en términos de calidad y tiempos de entrega.
- (188) Con el citado compromiso, se pretende dar tiempo a FIOCCHI para aumentar sus capacidades productivas no solo de cartuchos no metálicos, sino también de los citados componentes, y que pueda erigirse como una alternativa real de suministro de componentes a la entidad resultante, resolviendo la otra preocupación identificada por esta Dirección respecto del compromiso de cesión de activos. Transcurrida la duración de 5 años inicialmente prevista para dicha garantía de suministro, en caso de verificarse que FIOCCHI no haya alcanzado una capacidad productiva suficiente como para actuar como alternativa de suministro de componentes viable para cargadores, o que en su defecto no haya surgido alguna otra alternativa de suministro de los citados componentes en el mercado, el citado compromiso se prorrogará otros (5) cinco años.
- (189) En cuanto a la duración del citado compromiso, se considera que la duración (5) cinco años prorrogable a otros (5) cinco otorga tiempo suficiente para que

especialmente FIOCCHI tras la adquisición de los activos de la entidad resultante pero también cualquier otro nuevo entrante pueda asentarse en el mercado y los cargadores puedan valorar otras alternativas de suministro transcurrido ese plazo. Se considera, por tanto, un período razonable para que el mercado pueda responder a las necesidades de oferta y alternativas de suministro de los mercados de componentes y los cargadores, en su caso, buscar y adaptarse a proveedores de componentes alternativos, estando además en línea con la duración establecida en diversos precedentes comunitarios¹¹⁸ y nacionales¹¹⁹ para este tipo de compromisos.

IX.2. iv. Resultados del test de compromisos a clientes, distribuidores y competidor

- (190) Con objeto de testear la adecuación, suficiencia y eficacia de propuesta de compromisos para resolver los riesgos a la competencia detectados, la Dirección de Competencia ha realizado un test de la propuesta de compromisos presentados por la notificante con fecha 30 de abril de 2020 dirigido a cargadores españoles, quienes habían manifestado las mayores preocupaciones derivadas de la operación de concentración propuesta.
- (191) En este sentido, se resumían los aspectos más relevantes de la propuesta de compromisos inicialmente presentada y se solicitaba valoración sobre si la misma solventaba los riesgos detectados, tanto i) horizontales derivados de la eliminación de la única alternativa de suministro en el mercado de cartuchos no metálicos y de sus principales componentes capaz de competir en las mismas o similares condiciones competitivas que la entidad resultante y ii) verticales de bloqueo de insumos a cargadores.
- (192) En relación al compromiso de cesión de activos a FIOCCHI y la garantía de suministro transitoria de pólvora al mismo, solo uno de los tres cargadores requeridos considera que se trata de una propuesta razonable al permitir la aparición de un nuevo fabricante de componentes que suministre el volumen de producción que dejará de producir MAXAM en España, Portugal e Italia, mientras que los otros dos muestran reticencias a la eficacia del citado compromiso.
- (193) En este sentido, uno de los dos cargadores que no consideran que el citado compromiso solvente los riesgos detectados, plantea como alternativa que la fabricación de estos componentes o insumos, se transfiriese a algún fabricante nacional, ya que FIOCCHI apenas tiene cuota en el mercado nacional de suministro de componentes de cartuchos, a diferencia de las partes de la operación. A este respecto, cabe señalar que, durante la investigación de mercado realizada, la Dirección de Competencia no ha tenido conocimiento de otros fabricantes actuales o potenciales diferentes de FIOCCHI con capacidad e interés en adquirir alguno o varios de los negocios de componentes de alguna de las partes de la operación. En este sentido, varios cargadores señalaron a FIOCCHI como el único comprador viable con capacidad de hacerse cargo del negocio de componentes de alguna de las partes.

¹¹⁸ Casos comunitarios: M.651 AT&T/Philips, JV.15 BT/AT&T; M.550 — Union Carbide/Enichem y M.612 RWE-DEA/Enichem Augusta.

¹¹⁹ C-0945-18 TALLERES ALEGRÍA/DURO FELGUERA RAIL.

- (194) En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que SOFISPORT se comprometió a ceder todos los activos necesarios, para permitir a FIOCCHI reforzar su posición competitiva en el mercado español en particular para todos los componentes de cartuchos no metálicos y convertirse en un competidor más fuerte de forma duradera, habiendo mostrado FIOCCHI, tras valorar los activos transferidos a SOFISPORT y activos de Galdácano no transferidos, interés únicamente en los activos para la fabricación de pólvora para su traslado a instalaciones propias, descartando la opción de adquirir y operar desde las instalaciones de Galdácano por no resultar viable/rentable económicamente¹²⁰. En este contexto, se confirma la dificultad de encontrar un comprador con capacidad económica y financiera, así como con conocimiento y know-how suficiente para poder adquirir los citados negocios y operarlos desde sus propias instalaciones de producción toda vez que se descarta la rentabilidad de operar los mismos desde Galdácano.
- (195) Con respecto al Compromiso sobre el Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora de base simple a FIOCCHI para su suministro a cargadores en España, Portugal, Italia y Reino Unido, uno de los cargadores requeridos manifiesta que dicho compromiso permitirá a FIOCCHI contar con entre tres y cinco años para modernizar y ampliar su capacidad de producción y poder ser un competidor real frente a SOFISPORT. Otro de los cargadores duda de la efectividad del mismo señalando su preocupación por el precio al que FIOCCHI ofrezca dicho input a sus clientes al que deberá unirse el coste de transporte y dificultad añadida de encontrar transporte para este tipo de mercancías desde Italia. El tercero cargador duda de la efectividad del citado compromiso para resolver el problema de acceso a insumos en condiciones razonables a cargadores.
- (196) Por último, respecto al Compromiso de garantía de suministro de componentes a cargadores españoles, dos de los tres cargadores han valorado positivamente este compromiso para asegurar el suministro de componentes a cargadores y eliminar el riesgo de bloqueo de insumos a los mismos, si bien uno de ellos manifestó dos mejoras principales a la propuesta de compromisos inicialmente presentada y testeada, ya mencionadas anteriormente. Concretamente, que la determinación del volumen de suministro mínimo garantizado de cada componente en base a la media demanda por cada cargador en los últimos tres años limitaría de facto sus posibilidades de crecimiento y sugería que se añadiese a dicho volumen mínimo de partida un arco de hasta un [CONFIDENCIAL 20-30]% más de volumen de suministro para evitar esta limitación. Igualmente manifestó preocupación por que SOFISPORT pudiera empeorar otras condiciones de suministro a cargadores diferentes del precio (plazos de entrega, calidades, etc.), de manera que pudiera afectarle negativamente a su capacidad de competir en el mercado de cartuchos no metálicos.
- (197) Tras transmitir ambas preocupaciones a la notificante, SOFISPORT incluyó dos adendas en la propuesta de compromisos finalmente presentadas que recogían soluciones a las preocupaciones manifestadas por los cargadores en línea con

¹²⁰ [CONFIDENCIAL]. En este sentido el Grupo MAXAM confirmó en su contestación a la solicitud de información de fecha 22 de marzo de 2021 que [CONFIDENCIAL].

las propuestas de mejora manifestadas por los mismos en sus respuestas al test de compromisos.

- (198) Para velar por el cumplimiento del Compromiso adquirido, las actuaciones de la empresa estarán sometidas a vigilancia por parte de la CNMC, obligándose la empresa a presentar anualmente: i) durante 3 años, un informe del seguimiento de la ejecución del Perímetro de la Cesión que contendrá cualquier incidencia en relación al mismo, así como, las cantidades de pólvora efectivamente suministradas durante el año anterior; y, descripción de los servicios de consultoría prestados durante el año anterior; y ii) durante (5) cinco años, prorrogable otros (5), un informe del seguimiento de la ejecución del compromiso de Garantía del Suministro de Inputs a cargadores, con información sobre precios efectivamente aplicados a cada cargador para cada uno de los inputs efectivamente suministrados durante el año correspondiente. Todo ello, con independencia de que, en el marco de la vigilancia, la CNMC pueda requerir en cualquier momento información a las Partes o a terceros para verificar su cumplimiento en cualquier momento del periodo.

IX.3. CONCLUSIÓN

(199) A la vista de todo lo anterior, esta Dirección de Competencia considera:

1. Que la cesión de activos (compromiso estructural) permitirá que el comprador, FIOCCHI, incremente su capacidad de producción de cartuchos no metálicos, ganando así posición en el mismo y se constituya como alternativa a la entidad resultante en el medio plazo.
2. Que dado que FIOCCHI necesitará tiempo para llevar a cabo la ampliación de capacidad productiva tanto en pólvora como en el resto de componentes para poder constituirse como alternativa a las partes, y que existe un riesgo de bloqueo de insumos (pólvora, vainas y pistones) a cargadores industriales, se ha previsto un compromiso de comportamiento consistente en:
 - a. Un Contrato Transitorio de Suministro y Distribución de Pólvora a FIOCCHI tanto para cubrir sus propias necesidades de producción de cartuchos no metálicos a corto plazo como para que FIOCCHI pueda suministrar pólvora de base simple a cargadores en España, Italia, Portugal y Reino Unido.
 - b. Un Acuerdo de garantía de suministro de inputs productivos (pólvora, vainas, pistones) a cargadores españoles a precios de mercado y en condiciones razonables de entrega y calidad, de cinco años de duración prorrogables otros cinco, cuyo alcance y duración resuelven satisfactoriamente el riesgo de bloqueo de insumos a cargadores españoles.
3. Que mediante la información que la notificante está obligada a suministrar periódicamente a la CNMC, los citados compromisos tanto estructurales

como de comportamiento, podrán ser vigilados de forma efectiva por la CNMC.

4. Que la mayoría de operadores consultados consideran en línea con la valoración de la Dirección de Competencia que los compromisos presentados con fecha 30 de abril de 2021, en su conjunto, son adecuados y eficaces para resolver los riesgos a la competencia detectados.
- (200) Por tanto, esta Dirección de Competencia considera que la propuesta de compromisos aportados por la notificante en fecha 30 de abril de 2021 es dado el contexto de mercado expuesto, adecuada, suficiente, proporcionada y eficaz para resolver adecuadamente los riesgos a la competencia detectados y directamente derivados de la presente operación de concentración.

X. 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 subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por la notificante inicialmente con fecha 27 de abril de 2021, presentando la versión final y definitiva de compromisos con fecha 30 de abril de 2021, en aplicación del artículo 57.2.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Teniendo en cuenta la legislación, así como 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), se considera que las siguientes restricciones no tendrán la consideración de accesorias ni necesarias para la operación, quedando por tanto sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas:

- i. La cláusula de no competencia respecto a su duración en todo lo que exceda dos años, y a su contenido, en toda limitación a la adquisición o tenencia de acciones en una empresa competidora para fines exclusivamente de inversión financiera, que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o influencia sustancial en la misma, sea cual fuere el porcentaje de participación en el capital social de la misma;
- ii. La cláusula de no captación, en lo referente a la protección al vendedor;
- iii. La cláusula de confidencialidad en todo lo que exceda de la obligación de confidencialidad sobre información relativa al negocio adquirido impuesta al vendedor;
- iv. Los acuerdos de suministro y de servicios que se suscribirán en fecha de cierre, en cuanto a: a) la duración del contrato de distribución de Angola, en todo lo que en que pueda exceder de los (5) cinco años; y al b) contrato de nitrocelulosa, en la medida en que suponga asegurar a SOFISPORT un suministro de nitrocelulosa en condiciones preferenciales frente a terceros, y en todo lo que pueda exceder de los (5) cinco años de duración.