

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1583/25 FN BROWNING / SOFISPORT

1. ANTECEDENTES

- 1) Con fecha 2 de julio de 2025 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de FN Browning Group, S.A. (en adelante, FN BROWNING), del control exclusivo de Sofisport, S.A. (en adelante, SOFISPORT).
- 2) La notificación ha sido realizada por la empresa adquirente, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC).
- 3) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el 4 de agosto de 2025, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- 4) La operación consiste en la adquisición de control exclusivo por parte de FN BROWNING de SOFISPORT.
- 5) La operación de concentración se instrumenta a través de un contrato de compraventa firmado el 23 de diciembre de 2024. La ejecución de la operación está condicionada a la obtención de autorización de la operación por parte de la CNMC.
- 6) La operación responde a la definición de concentración económica según el artículo 7.1. b) de la LDC.

3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- 7) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no cumplirse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración.
- 8) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1. a) de la misma.

4. EMPRESAS PARTICIPES

4.1. Adquirente: FN Browning Group, S.A.

- 9) FN BROWNING es un grupo belga dedicado a la fabricación y venta de armas de fuego, munición y productos relacionados, en todo el mundo. Sus marcas más conocidas son FN BROWNING y Winchester.
- 10) FN BROWNING organiza sus actividades en dos divisiones: i) Caza y deportes de tiro, cuyos clientes finales son principalmente particulares, incluyendo armas pequeñas, munición y equipos; y ii) Defensa y Seguridad, cuyos clientes son las fuerzas armadas y las fuerzas del orden. La presente operación no afecta a esta última división.
- 11) Según la notificante, el volumen de negocios para el año 2024 calculado de acuerdo con el artículo 5 del RDC fue:

Tabla 1. Volumen de negocios de FN BROWNING en 2024.

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FN BROWNING (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[CONF. <2.500]	[CONF. >250]	[CONF. <60]

Fuente: Notificación.

4.2. Adquirida: SOFISPORT S.A.

- 12) SOFISPORT es un fabricante francés de cartuchos no metálicos y de sus componentes, que opera a escala mundial. Entre sus actividades figuran: i) fabricación y comercialización de cartuchos no metálicos; ii) fabricación y comercialización de componentes relacionados, incluyendo pistones, vainas y pólvora a otros fabricantes de cartuchos; iii) distribución de rifles, escopetas, pistolas y “munición metálica civil”; iv) ventas de productos a los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado.
- 13) SOFISPORT¹ opera principalmente a través de sus filiales Nobel Sport², Nobel Sport Martignoni y sus respectivas filiales, que se dedican a la fabricación y la comercialización mayorista de cartuchos, vainas, pistones y pólvora.
- 14) Según la notificante, el volumen de negocios de SOFISPORT para el año 2024 calculado de acuerdo con el artículo 5 del RDC fue:

¹ En 2022, SOFISPORT adquirió a Grupo Maxam (C/1170/21) una parte de su negocio que consiste principalmente en la fabricación de cartuchos y sus componentes en la planta de producción de Álava.

² En 2023, Nobel Export España S.A., filial española de Nobel Sport, aumentó su participación en Excopesa, fusionándola finalmente con Nobel Sport España S.A, que pasó a denominarse Nobel Sport Excopesa, S.A.U.

Tabla 2. Volumen de negocios de SOFISPORT en 2024.

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SOFISPORT (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[CONF. <2.500]	[CONF. <250]	[CONF. <60]

Fuente: Notificante

5. MERCADOS RELEVANTES

- 15) La operación se enmarca en la Fabricación de armas y municiones (código NACE C.25.40), en el que están activas FN BROWNING y SOFISPORT.

5.1. Mercado de producto

A. Mercado de comercialización mayorista de munición: cartuchos metálicos y no metálicos

- 16) Los precedentes nacionales³ han establecido 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 (para utilizarse en caza) o no (fogueo); y (ii) en función de si se trata de cartuchos metálicos o no.
- 17) Los citados precedentes han considerado que los cartuchos se pueden segmentar entre cartuchos no metálicos (utilizados para caza y tiro deportivo), y cartuchos metálicos (utilizados para usos militares)⁴.
- 18) Según la notificante, podría considerarse un tercer segmento que abarcaría el mercado de munición metálica civil, destinada a la caza mayor y al tiro deportivo de alta precisión⁵. A los efectos de la presente operación, esta posible segmentación puede dejarse abierta, al no afectar a la valoración de la operación.
- 19) Ambas partes están presentes en la comercialización mayorista⁶ de cartuchos no metálicos y en el de metálicos. No obstante, respecto de este último, SOFISPORT solo revende cartuchos metálicos fabricados por **[CONF]**. Además, las cuotas conjuntas en el mercado de comercialización

³ N-06020 – Ejecutivos/ Ibersuizas / Vista / UEE; C/1170/21 SOFISPORT/ MAXAM

⁴ Los cartuchos metálicos tienen vaina metálica, a diferencia de los cartuchos no metálicos donde la pólvora está envuelta en una vaina de plástico.

⁵ Esta munición metálica utiliza también pólvora de doble base, aunque su uso sea civil.

⁶ A distribuidores y minoristas.

mayorista de munición metálica en el EEE⁷ son inferiores al 10%⁸ por lo que no se considera un mercado relevante a los efectos de la presente operación.

- 20) Por tanto, a los efectos de la presente operación, el **mercado de comercialización mayorista de cartuchos no metálicos** es el único relevante.

B. Mercado de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos

- 21) Los 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 clientes finales como a los fabricantes de cartuchos que no tienen integrada la fabricación de sus componentes.
- 22) Los precedentes citados han considerado que cada uno de estos componentes constituyen mercados de producto diferenciados del mercado de fabricación y comercialización de cartuchos, y cada uno de estos puede segmentarse según el tipo de cartucho al que van dirigidos al no ser sustituibles entre sí.
- 23) La adquirida está presente en la fabricación y comercialización de los siguientes componentes para cartuchos no metálicos, donde no está presente la notificante:
- a. Fabricación y comercialización de vainas para cartuchos de caza y tiro deportivo.
 - b. Fabricación y comercialización de pistones para cartuchos de caza y tiro deportivo.
 - c. Fabricación y comercialización de pólvora de base simple para cartuchos de caza y tiro deportivo.

C. Mercado de fabricación de cartuchos no metálicos a terceros

- 24) La adquirida está presente en la prestación de servicios de fabricación de cartuchos no metálicos a terceros.
- 25) Los fabricantes producen cartuchos listos para la venta según las especificaciones de un tercero, con la marca y embalaje de este, y que son enviados al mismo o directamente a los propios clientes del tercero.

⁷ Ámbito geográfico más estrecho considerado en precedentes. En España la cuota conjunta en dicho mercado asciende a [CONF]10-20% (adición [CONF]10-20%).

⁸ En el hipotético segmento de suministro de munición metálica para uso civil la cuota conjunta de las partes en el EEE es inferior al 5%.

- 26) Únicamente SOFISPORT está presente en este mercado, verticalmente relacionado con el mercado de comercialización mayorista de cartuchos no metálicos, donde están presentes ambas partes de la operación.

5.2. Mercados geográficos

A. Mercado de comercialización mayorista de munición no metálica para caza y tiro deportivo

- 27) Los precedentes han considerado un ámbito geográfico al menos del EEE⁹. Si bien podría llegar a ser de ámbito mundial, dada la presencia de los fabricantes a nivel global a través de la exportación¹⁰ por los reducidos costes de transporte¹¹ y la ausencia de barreras comerciales significativas¹². No obstante, el ámbito geográfico exacto de dicho mercado quedó abierto.

B. Mercado de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos

- 28) El precedente nacional más reciente determinó que el ámbito geográfico de dicho mercado probablemente abarca todo el EEE.
- 29) Las partes consideran que el mercado de pistones y vainas tiene un ámbito geográfico mundial, por analogía a los motivos analizados para la munición no metálica. La pólvora, sin embargo, al ser peligrosa y con requisitos regulatorios no homogéneos a nivel mundial, tiene un alcance geográfico inferior al mundial.
- 30) La definición exacta del alcance geográfico de estos mercados de componentes puede dejarse abierta a los efectos de la presente operación, analizándose los mismos para el ámbito EEE.

C. Mercado de fabricación de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo a terceros

- 31) Según la notificante, el mercado de la fabricación de cartuchos para terceros es de alcance geográfico mundial, debido a que SOFISPORT y sus competidores tienen clientes en todo el mundo¹³, a la ausencia de diferencias significativas en los requisitos de los clientes entre el EEE, EE.UU. y otras partes del mundo, a que los fabricantes utilizan una estrategia de marketing

⁹ Al existir una legislación armonizada a nivel de la Unión Europea.

¹⁰ Tanto las partes como sus competidores tienen instalaciones de producción en pocos países, desde las que exportan el producto a nivel global.

¹¹ Según estimaciones de las partes los costes de transporte apenas suponen un **[CONF 0-10%]** del precio total del producto.

¹² Únicamente se requiere contar con licencias de exportación, que son un mero trámite administrativo que se obtiene en un plazo de dos-tres semanas.

¹³ En 2024, aproximadamente el **[CONF]** de la fabricación de cartuchos no metálicos para por parte de SOFISPORT se realizaron fuera del EEE.

global, a que los costes del transporte son reducidos y a que los precios siguen las mismas tendencias en todo el mundo.

- 32) No obstante, a los efectos de la presente operación la definición de mercado puede dejarse abierta, considerando como mínimo el EEE, en línea con el mercado de suministro de cartuchos no metálicos.

6. ANÁLISIS DE MERCADO

6.1. Estructura de la oferta

A. Mercado de comercialización mayorista de munición no metálica para caza y tiro deportivo

- 33) La oferta en este mercado está compuesta un gran número de potentes operadores, con capacidad e incentivo de ejercer una fuerte presión competitiva sobre la entidad resultante tras la operación. Algunos de ellos completamente integrados verticalmente, como Olin Corporation¹⁴ y CSG¹⁵ (propietaria de Fiocchi Munizioni (IT), Baschieri & Pellagri (IT), Lyalvale Express (UK), Fiocchi of America (USA) y Kinetic Group (USA)).
- 34) Según la notificante, se trata de un mercado de producto homogéneo, dada la naturaleza estandarizada de su diseño y funcionalidad. Los fabricantes producen cartuchos en calibres, longitudes y tamaños de cartuchos comunes para garantizar la compatibilidad con las escopetas más utilizadas y el cumplimiento de las normas reglamentarias o deportivas. Aunque pueden existir pequeñas variaciones, como diferencias en los materiales de los tacos, la composición de los cartuchos o las configuraciones de la carga útil, estas distinciones no alteran significativamente su propósito fundamental
- 35) Según las partes, se trata de un mercado en el que existe un importante exceso de capacidad instalada a nivel global.
- 36) A continuación, se presentan las cuotas de las partes en el mercado de comercialización mayorista de munición no metálica para caza y tiro deportivo.

¹⁴ Olin Corporation también produce la mayoría de sus componentes. Utiliza dichos componentes para su propia producción de cartuchos y vende cantidades muy limitadas en el mercado. Además de su propia producción de componentes (que incluye perdigones), Olin Corporation [CONF]. Sin embargo, Sofisport subraya [CONF]

¹⁵ CSG tiene capacidad para producir todos los componentes principales de cartuchos, incluida la pólvora. Utiliza dichos componentes para su propia producción de cartuchos, pero también los vende por separado en el mercado.

Tabla 3. Cuotas de mercado de comercialización mayorista de munición no metálica para caza y tiro deportivo en 2024

Operador	Valor España	Valor EEE	Valor mundial
FN BROWNING	[0-10]% ¹⁶	[0-10]%	[0-10]%
SOFISPORT	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%
CONJUNTA	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%
OTROS	[30-40]%	[60-70]%	[70-80]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

B. Mercados de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos

- 37) Se trata de mercados de oferta muy concentrada en pocos operadores.
- 38) El mercado de vainas está compuesto por competidores verticalmente integrados, que están presentes tanto en la fabricación del producto terminado como en la fabricación de componentes. Concretamente para vainas destacan Komando, CBC e Industrias Tecnos. Las vainas son un producto commodity, en el que no existe diferenciación de producto y la variable competitiva fundamental para el cliente es el precio, siendo la escala de producción importante para poder competir en precios.
- 39) Con respecto al mercado de pistones, en el EEE es habitual el suministro de vainas empistonadas (con el pistón ya engarzado). Se trata de un producto que cuenta con grandes barreras de entrada a la fabricación, transporte, almacenamiento y comercialización, dada su peligrosidad, por lo que requiere de autorizaciones administrativas. Todo ello deriva en un menor número de productores a nivel mundial y europeo. Entre ellos figuran Sellier & Bellot, G&L Calibers y Fam Pionki.
- 40) El mercado de pólvora es un mercado muy concentrado en pocos operadores, siendo una mayoría de ellos empresas estatales, dada la naturaleza del producto, muy relacionada con la defensa y seguridad nacional, con objetivo y capacidad de producción muy orientada a la

¹⁶ En España, la presencia de FN Browning en los mercados de cartuchos se limita a la distribución de pequeños volúmenes de cartuchos de las marcas Legia y Winchester. La mayor parte de los cartuchos de FNB son producidos por **[CONF]**

fabricación de pólvora para munición metálica (militar y cuerpos de seguridad).

- 41) Varios competidores en el mercado de comercialización mayorista de munición no metálica para caza y tiro deportivo están total o parcialmente integrados verticalmente, fabricando sus propios componentes, que dedican fundamentalmente a autoconsumo, si bien dedican también parte de su producción a la venta a terceros operadores no verticalmente integrados.
- 42) A continuación, se presentan las cuotas de la adquirida en los mercados de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos.

Tabla 4. Cuotas de mercado de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos en volumen 2024

Operador	Vainas		Pistones		Pólvora	
	España	EEE	España	EEE	España	EEE
FN BROWNING	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SOFISPORT	[90-100]%	[70-80]%	[30-40]%	[80-90]%	[90-100]%	[70-80]%
CONJUNTA	[90-100]%	[70-80]%	[30-40]%	[80-90]%	[90-100]%	[70-80]%
OTROS	[0-10]%	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[0-10]%	
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

C. Mercado de fabricación de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo a terceros

- 43) El suministro de cartuchos a terceros requiere plantas de producción de cartuchos, a diferencia del mercado de distribución mayorista de cartuchos, donde no existe la necesidad de disponer de plantas de producción propias.
- 44) El mercado de fabricación de cartuchos no metálicos en nombre de terceros es muy competitivo con la presencia de fuertes competidores como Olin Corporation, CSG, Clever o Gamebore a nivel mundial, y agentes como Trust, Armusa o Del Sur en España.
- 45) Según las partes, la presencia de fuertes competidores consistentes en fabricantes integrados y cargadores y la poca diferenciación entre los cartuchos facilita el cambio de proveedores.
- 46) A continuación, se presentan las cuotas de la adquirida en el mercado de fabricación de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo para terceros.

Tabla 5. Cuotas de mercado de fabricación de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo para terceros en 2024

Operador	Volumen España	Volumen EEE	Volumen mundial
FN BROWNING	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SOFISPORT	[60-70]%	[60-70]%	[30-40]%
CONJUNTA	[60-70]%	[60-70]%	[30-40]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%	[60-70]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

6.2. Estructura de la demanda

A. Mercado de comercialización mayorista de munición no metálica para caza y tiro deportivo

- 47) Según la notificante, la estructura de demanda de munición no metálica se caracteriza por la presencia de clientes diversificados que incluyen distribuidores, grandes cadenas minoristas y armeros locales, con una importante capacidad negociadora.
- 48) 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.
- 49) Según la notificante, la venta de munición al por menor está sujeta a estrictas licencias¹⁷, lo que limita el número de minoristas a los que las partes (o los distribuidores intermedios) pueden vender, lo que dota a los clientes de las partes de cierta posición de fuerza a la hora de negociar nuevos pedidos.
- 50) SOFISPORT vende la mayoría de sus municiones **a través de la venta directa a minoristas**. Por su parte, FN BROWNING vende a través de **distribuidores, que se encargan de la importación, distribución y gestión de existencias**.

B. Mercados de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos

¹⁷ 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.

- 51) La demanda de estos mercados de componentes 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.
- 52) 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. Los contratos de suministro suelen ser de corta duración, sin restricciones de exclusividad, ni costes asociados al cambio de proveedor, altamente sensible al precio.
- 53) Los demandantes de componentes tienen escaso poder de mercado, derivado de la escasez de alternativas en el mercado, especialmente para la pólvora y los pistones.

C. Mercado de fabricación de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo a terceros

- 54) La demanda de servicios de fabricación de cartuchos no metálicos a terceros proviene principalmente de un número limitado de operadores del mercado de suministro de este tipo de cartuchos, como FNB, que no poseen capacidad de producción, así como de grandes cadenas de distribuidores que encargan la fabricación de sus cartuchos bajo marca del distribuidor (marca blanca).
- 55) Según las partes, los clientes no están sujetos a contratos a largo plazo y la demanda de cartuchos fabricados para terceros está abierta a competencia cada año. De hecho, los acuerdos son la excepción y la mayoría de los suministros adoptan la forma de pedidos *ad hoc*.

6.3. Barreras a la entrada e I+D

- 56) Según la notificante no existen barreras operativas o económicas significativas para entrar en el mercado de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo, ya que el proceso de producción de cartuchos está bien documentado y no requiere conocimientos avanzados, y la maquinaria necesaria para producir cartuchos puede adquirirse a un precio modesto¹⁸.
- 57) Dichas barreras son aún más limitadas si se opera en el mercado de comercialización mayorista encargando la fabricación de cartuchos a un tercer operador, en cuyo caso, según las partes, la inversión necesaria para empezar a operar es muy modesta, siendo únicamente la adquisición de

¹⁸ Según la notificante, aproximadamente 100.000 euros para una pequeña línea de producción compuesta por máquinas de segunda mano y 450.000 euros para una línea de producción de máquinas totalmente nuevas.

capacidad de almacenamiento y capacidades logísticas para entregar los envíos en las ubicaciones de los clientes.

- 58) La única limitación regulatoria para operar como cargador en España es la normativa contenida en el Real Decreto 989/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de artículos pirotécnicos y cartuchería.
- 59) Por otra parte, la fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos, especialmente en el caso de la pólvora y de pistones o vainas empistonadas, está sujeta a barreras normativas muy significativas derivadas del carácter explosivo y peligroso de los mismos¹⁹, que regulan altamente la actividad de fabricación, almacenamiento y transporte limitando y/o dificultando la creación de nuevos centros productivos y de almacenamiento o la ampliación de la capacidad de los existentes.
- 60) Las anteriores barreras afectan indirectamente a la fabricación de cartuchos no metálicos propios o para terceros, al ser inputs necesarios para la misma. Si bien dichas barreras pueden sortearse, en teoría, adquiriendo componentes de terceros operadores (en general verticalmente integrados), debido a la alta concentración del mercado de fabricación y comercialización de componentes, el acceso a dichos componentes para operadores no verticalmente integrados estará condicionado a su disponibilidad en el mercado, dependiendo de las necesidades de los operadores verticalmente integrados para la fabricación de sus propios cartuchos²⁰.
- 61) Las barreras de entrada anteriormente señaladas son aplicables también al mercado de fabricación de munición no metálica para caza y tiro deportivo para terceros.
- 62) Según las partes, la importancia de la investigación y el desarrollo (I+D) en estos mercados es relativamente bajo. 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.

7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- 63) La operación de concentración proyectada consiste en la adquisición por parte de FN BROWNING del control exclusivo de SOFISPORT.

¹⁹ 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.)

²⁰ Véase expediente C/1170/21 SOFISPORT-MAXAM

- 64) La operación se enmarca en la Fabricación de armas y municiones (código NACE C.25.40), en el que están activas la adquirida y la adquirente.
- 65) La operación da lugar a **solapamientos horizontales** en el mercado de comercialización mayorista de cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo en el EEE ([CONF 30-40]% con adición del [CONF 30-40]%)²¹. No obstante, la presencia de la notificante en dicho mercado es muy residual, no alterándose de forma significativa la estructura del mercado tras la operación.
- 66) Además, se trata de un mercado de producto relativamente homogéneo donde, según las partes existe exceso de capacidad instalada y poder compensatorio de la demanda, donde el precio es una importante variable competitiva.
- 67) Por lo que respecta al resto de mercados afectados, mercados de fabricación y comercialización de componentes para cartuchos no metálicos, y de fabricación de cartuchos no metálicos para terceros, la operación no da lugar a cambios en la estructura de oferta en dichos mercados, sino únicamente a un cambio de titularidad de la cuota que actualmente ostenta SOFISPORT.
- 68) SOFISPORT tiene [CONF]²²
- 69) Por otro lado, [CONF]
- 70) La operación da lugar a un solapamiento vertical entre el mercado de fabricación de cartuchos no metálicos para terceros, donde está la adquirida y el mercado de suministro mayorista de cartuchos, donde están ambas partes. No obstante, no se considera que el mismo vaya a dar lugar a riesgos significativos, ya que, la presencia de la notificante en el mercado aguas abajo es muy residual, al estar su modelo de negocio **centrado en el ámbito militar.**
- 71) La operación no da lugar a riesgos de efectos cartera ya que, si bien la notificante verá ampliado su porfolio de productos con componentes de cartuchos no metálicos, los clientes de estos mercados no coinciden con los del resto de mercados (munición no metálica, armas de fuego civiles, munición metálica y armas de fuego miliar y/o de artillería).
- 72) Por todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos.**

²¹ Y en el de suministro mayorista de cartuchos metálicos, si bien, en este caso, inferiores al 10%.

²² SOFISPORT también ha llevado a cabo [CONF]

8. PROPUESTA

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

De acuerdo con el principio de autoevaluación, recogido en el considerando 21 del Reglamento 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas y 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), corresponde a las propias empresas afectadas el determinar en qué medida en una operación de concentración sus acuerdos resultan accesorios a la misma.