



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06020

EJECUTIVOS / IBERSUIZAS / VISTA / UEE

Con fecha 27 de febrero de 2006, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte del Grupo de Ejecutivos de Unión Española de Explosivos, S.A. (en adelante, los Ejecutivos), Inversiones Ibersuizas. S.A. (en adelante, Ibersuizas) y Vista Desarrollo, S.A.S.C.R. (en adelante, Vista) del 57,5% del capital social de Unión Española de Explosivos, S.A. (en adelante, UEE).

La notificación ha sido realizada por los Ejecutivos, Ibersuizas y Vista según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 14.1 a) y b) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de los notificantes con fecha 17 de marzo de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 21 de marzo de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **31 de marzo de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición del control conjunto de UEE por parte de los Ejecutivos¹ de UEE, Ibersuizas y Vista.

¹ Los Ejecutivos suscribieron un contrato de sindicación de acciones de UEE –que surte plenos efectos y se considera vigente desde el 16 de diciembre de 2005 hasta que la operación se haga efectiva- cuyo objeto es que participen activamente, de forma agrupada y sindicada, en cualquier transacción mediante la cual Reef Investissements y BancBoston Investments, accionistas actuales de UEE, vendan o en cualquier otro modo transmitan su actual participación en UEE. Una vez ejecutada la operación, los



Para llevar a cabo esta operación, se crea una nueva empresa, Vaporeon, S.L., constituida el 3 de febrero de 2006 cuyo capital está distribuido entre sus socios de la siguiente forma: Ibersuizas ([...]%), JFSJ² ([...]%) y RLS³ ([...]%).

Tras determinadas transacciones acordadas para instrumentar la operación, la estructura de Vaporeon quedará en manos de Ibersuizas ([...]%) y los Ejecutivos ([...]%). A su vez, Vaporeon poseerá el 96,49% del capital social de UEE siendo el 3,51% restante autocartera.

Posteriormente, Ibersuizas –contando con el consentimiento de los Ejecutivos- tiene el propósito de transmitir a Vista, inmediatamente después de la fecha de cierre del Contrato de Inversión y de Socios, un número de participaciones de Vaporeon equivalente a una participación indirecta del 22,62% del capital social de UEE.

Vaporeon tendrá como órganos de gobierno la Junta General de Socios, el Consejo de Administración y la Comisión Ejecutiva. El Consejo de Administración estará integrado por diez miembros, de los cuales cinco serán nombrados por Ibersuizas⁴ y los otros cinco por los Ejecutivos.

El Consejo de Administración adoptará acuerdos sobre las llamadas materias reservadas⁵ por voto favorable de nueve miembros del Consejo de Administración. Por tanto, cada uno de los socios de Vaporeon tendrá capacidad de vetar individualmente cualquier acuerdo del Consejo de Administración sobre materias reservadas.

Por tanto, Vaporeon estará controlada conjuntamente por los Ejecutivos, Ibersuizas y Vista, por lo que UEE también estará controlada conjuntamente por los mismos accionistas.

El Contrato de Compraventa de Acciones de UEE entre Vaporeon, Ibersuizas, BancBoston y Reef Investissements está condicionado a la obtención de la autorización de las autoridades de competencia españolas. La operación fue también notificada el 3 de marzo de 2006 en Portugal.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) Nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

Ejecutivos suscribirán un nuevo pacto de sindicación para actuar de forma unívoca en relación con la toma de decisiones relativas al negocio de UEE.

² D. José Fernando Sánchez-Junco Mans (JFSJ) es el representante de los Ejecutivos.

³ D. Rafael López-Sor (RLS) es uno de los Ejecutivos con mayor participación en el capital social de UEE.

⁴ Inmediatamente después de que Ibersuizas transmita las correspondientes participaciones en Vaporeon a favor de Vista, todas las referencias en el Contrato de Inversión y de Socios a Ibersuizas se entenderán, cuando proceda, referidas al Grupo Inversor integrado por Ibersuizas y Vista, y en particular en los siguientes casos: (i) el derecho de Ibersuizas a nombrar a cinco consejeros se modifica de la siguiente forma: Ibersuizas nombrará a dos consejeros, Vista a otros dos y un quinto será nombrado de común acuerdo entre ambos; (ii) los derechos de Ibersuizas a nombrar ese quinto consejero, a un miembro del departamento financiero y los correspondientes a los mecanismos de desinversión del Contrato de Inversión y de Socios sólo podrán ser ejercitados por Ibersuizas y Vista de forma conjunta, mancomunada y simultánea.

⁵ Se entiende por materias reservas (i) la elaboración y aprobación de un nuevo Plan de Negocio o Estratégico y del Presupuesto anual; (ii) inversiones en inmovilizado que se desvíen del presupuesto por importe superior a quinientos mil euros; (iii) el nombramiento, distribución de cargos, y separación del personal directivo y del personal clave de las compañías y filiales, así como su retribución; (iv) la celebración de acuerdos de joint venture o alianzas estratégicas, entre otros.



La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) y b) de la misma.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1 EJECUTIVOS DE UNIÓN ESPAÑOLA DE EXPLOSIVOS, S.A. (EJECUTIVOS)

Los Ejecutivos son un conjunto de personas físicas que detentan en la actualidad una participación no de control del 42,51% del capital social de UEE, sociedad en la que ocupan diversos cargos técnicos y directivos.

Los Ejecutivos –ni individual ni conjuntamente, ejercen control sobre ninguna sociedad diferente de UEE.

Los Ejecutivos no llevan a cabo actividades económicas propias, de ahí que no se les pueda atribuir volumen de ventas.

III.2 INVERSIONES IBERSUIZAS, S.A. (IBERSUIZAS)

Inversiones Ibersuizas, S.A. tiene por objeto social la realización de todo tipo de inversiones y por consiguiente la tenencia, con carácter temporal o permanente, de todo tipo de valores mobiliarios, títulos valores, activos financieros, muebles e inmuebles, así como la gestión, administración y asesoramiento de empresas, participadas o no.

Ninguno de los accionistas de Ibersuizas⁶ –ni individual ni conjuntamente- ejerce control sobre la misma.

Actualmente, Ibersuizas está promoviendo la constitución de diferentes entidades de capital riesgo, siendo Ibersuizas Gestión, SGEGR, S.A. la que tiene encomendada la gestión de las mismas.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE IBERSUIZAS			
(en miles de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

⁶ [...].



III.3 VISTA DESARROLLO, S.A.S.C.R. (VISTA)

Vista Desarrollo, S.A.S.C.R es una sociedad de capital riesgo, filial al 100% del Banco Santander Central Hispano, S.A. Su objeto social principal es la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores.

Actualmente, las inversiones de Vista se materializan en la participación en cinco empresas que desarrollan su actividad en los sectores de fabricación de juegos y juguetes⁷, inspección técnica de vehículos⁸, fabricación de papel de impresión y escritura, instalaciones deportivas en el Reino Unido y materiales de construcción en el Reino Unido. La participación de Vista en las tres últimas empresas es residual.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE VISTA (en miles de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[>5.000]	[>5.000]	[>5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.4 UNIÓN ESPAÑOLA DE EXPLOSIVOS, S.A. (UEE)

Unión Española de Explosivos, S.A. es la sociedad matriz de un grupo de empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de explosivos civiles, cartuchería y material de defensa (principalmente munición).

Desde su constitución hasta hoy, UEE se ha convertido en una de las primeras empresas del mundo en explosivos civiles, cartuchería deportiva y defensa. UEE está presente en más de 20 países, a través de una red de más de 50 empresas operativas y, comercializa sus productos en casi noventa países de todo el mundo.

Actualmente, UEE está estructurada en las cinco unidades de negocio siguientes:

- 1) UEE Explosivos: desarrolla, fabrica y comercializa una amplia gama de explosivos encartuchados y a granel, disponiendo de una flota de camiones para suministrar nagolita, emulsión e hidrogeles a granel.
- 2) UEE Sistemas de Iniciación: desarrolla, fabrica y comercializa una gama completa de cordón detonante, detonadores eléctricos y detonadores no eléctricos. Esta unidad de negocio está gestionada por UEE a través de la sociedad UEB UNIÓN EXPLOSIVOS-

⁷ Vista controla Famosa, empresa dedicada a la fabricación y venta de muñecas de todas clases, de sus accesorios y componentes, de envases que las contienen, así como a la creación y explotación de industrias auxiliares necesarias para su fabricación. Adicionalmente, Famosa fabrica y vende juguetes y artículos para niños así como sus accesorios y complementos.

⁸ Vista ejerce un control conjunto sobre el Grupo Itevelesa cuya actividad principal es la prestación de servicios de inspección técnica de vehículos. De forma secundaria, Grupo Itevelesa presta servicios de verificación y calibración de aparatos de medición de masa y volumen y de inspección de seguridad de instalaciones industriales.



ENSIGN BICKFOR, SISTEMAS DE INICIACIÓN, S.L., fruto de la asociación de dos empresas líderes, comercial y tecnológicamente, en sus respectivos mercados.

- 3) UEE Cartuchería Deportiva: desarrolla, fabrica y comercializa pólvora de caza, pistones, vainas y cartuchos cargados para tiro al plato y caza.
- 4) UEE Nitroquímica: desarrolla, fabrica y comercializa nitrocelulosa para pólvoras y explosivos, así como otros productos nitrados.
- 5) UEE Defensa: desarrolla, fabrica y comercializa en España y en múltiples países productos destinados a la industria de defensa. EXPLOSIVOS ALAVESES, S.A. (EXPAL) es la sociedad cabecera de esta unidad de negocio.

Actualmente, el accionariado de UEE está distribuido de la siguiente forma: los Ejecutivos 42,5%, Reef Investissements, S.A. 39,5% y BancBoston Investments Inc. 18%. Ninguno de los actuales accionistas de UEE ejerce control –ni exclusivo ni conjunto- sobre UEE.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE UEE (en miles de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADO RELEVANTE

IV.1 Mercado de producto

Teniendo presente las actividades desarrolladas por UEE, las notificantes identifican como mercados de producto relevantes (i) el mercado de explosivos civiles, (ii) el mercado de cartuchos no metálicos y componentes y (iii) el mercado de material de defensa.

i. Mercado de explosivos civiles

El reglamento de explosivos -aprobado por Real Decreto 230/1998, de 16 de febrero, modificado por Real Decreto 277/2005, de 11 de marzo-, que regula los requisitos y condiciones de la fabricación, circulación, almacenamiento, comercio y tenencia de explosivos, cartuchería y artificios pirotécnicos, clasifica los explosivos en (i) materias explosivas y (ii) objetos explosivos.

Se entiende por materias explosivas, las materias sólidas o líquidas (o mezcla de materias) que por reacción química puedan emitir gases a temperatura, presión y velocidad tales que puedan originar efectos físicos que afecten a su entorno.

Las materias explosivas engloban (i.1) explosivos iniciadores; (i.2) explosivos rompedores, dentro de los cuales se distingue entre sustancias explosivas y mezclas explosivas⁹; (i.3)

⁹ En estas últimas están incluidas las dinamitas, los amonales, los nafos, las cloratitas, los explosivos plásticos, los hidrogeles, las emulsiones y otros



explosivos propulsores, dentro de los cuales se distingue entre pólvoras negras, pólvoras sin humo y otros y (i.4) otras materias explosivas.

Las materias explosivas se emplean en la destrucción de rocas (canteras, obras públicas, minería metálica y no metálica, áridos, entre otros). Existen diferencias en relación con su poder energético y precio, esto es, a mayor poder energético mayor precio. Pueden utilizarse en forma encartuchada¹⁰ o a granel. Debido a que los explosivos civiles, independientemente de su forma y poder energético, se emplean para los mismos usos, las notificantes consideran que se podría hablar de un mercado de explosivos civiles.

Los objetos explosivos o sistemas de iniciación son objetos que contienen una o varias materias explosivas y engloban (ii.1) mechas (lentas, rápidas, otras mechas); (ii.2) cordones detonantes (flexibles, perfilados, otros cordones detonantes); (ii.3) detonadores (de mecha, eléctricos, no eléctricos, otros detonadores, relés, otros sistemas de iniciación); (ii.4) multiplicadores (sin detonador, con detonador, otras cargas explosivas) y (ii.5) otros objetos explosivos.

Los objetos explosivos o sistemas de iniciación se utilizan junto a los explosivos para materializar los usos finales de estos. Se venden generalmente de forma conjunta con los explosivos. Por ello, las notificantes estiman que los sistemas de iniciación no pueden considerarse un mercado independiente de los explosivos.

Adicionalmente, es preciso señalar que en los últimos años se ha asistido a un uso creciente de otros sistemas y técnicas -al margen de los explosivos civiles- en la voladura de rocas tales como tuneladoras, sistemas de corte alternativos o líquidos expandibles, entre otros, que resultan ser perfectamente sustituibles por el lado de la demanda respecto a los explosivos civiles. Su uso creciente en los últimos años se explica por las dificultades que encuentra el usuario de explosivos, desde el punto de vista de la seguridad, que ha provocado un incremento sustancial de los costes y complejidad en el uso de explosivos.

UEE produce y comercializa los explosivos civiles siguientes: ANFO (ammonium nitrate fuel oil), dinamitas, hidrogeles, emulsiones, pentrita (PETN) para cordón detonante, pólvora negra así como una amplia gama de sistemas de iniciación.

A la luz de las consideraciones expuestas, este Servicio analizará el efecto de la presente concentración en el mercado de explosivos civiles en el que podrían incluirse los sistemas de iniciación, sin perjuicio de que quepan ulteriores segmentaciones dentro del mismo que no alterarían la valoración de la operación, dada la ausencia de las adquirentes de tal mercado o de cualquier otro verticalmente relacionado.

ii. Mercado de cartuchos no metálicos¹¹

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 que corresponden a cada tiro de algún arma de fuego. El reglamento de explosivos -aprobado por el Real Decreto 230/1998, de 16 de febrero, modificado por el Real Decreto 277/2005, de 11 de marzo-, hace una clasificación de los cartuchos en función de la presencia o no de proyectiles en ellos, distinguiendo así entre cartuchos con proyectiles (para disparar con armas de fuego, escopetas de caza, y otros tipos

¹⁰ La dinamita siempre se comercializa en forma encartuchada.

¹¹ N-024 SNPE/SOCIÉTÉ NOUVELLE DES BASALTES.



para uso industrial, agrícola, etc) y cartuchos sin proyectiles (de impulsión, fogueo, etc). También distingue entre cartuchos metálicos y no metálicos, en función del tipo de vaina que contenga la carga de proyección.

Los cartuchos empleados en las actividades de caza y competición son de naturaleza no metálica, siendo componentes esenciales de su estructura los siguientes elementos: el casquillo o vaina, el pistón, la pólvora, el taco y la carga (perdigón).

El casquillo o vaina está constituido por 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 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 con el percutor del arma, disparándose de esta forma la carga 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.

De los anteriores componentes del cartucho, el casquillo, 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. Por tanto, casquillos, pistones y pólvora podrían constituir mercados de productos diferenciados.

UEE fabrica y comercializa cartuchos no metálicos para caza y tiro deportivo –tiro al plato y tiro de pichón- y componentes para cartuchos (pistones, vainas y pólvora de caza) que en un 80% emplea para autoconsumo en la fabricación de cartuchos cargados y el resto se vende en el mercado.

A la luz de las consideraciones expuestas, este Servicio analizará el efecto de la presente operación en el mercado de cartuchos no metálicos y en los mercados de componentes de cartuchos (pistones, vainas y pólvora de caza), sin perjuicio de que puedan realizarse ulteriores segmentaciones que no alterarían la valoración de la operación, dada la ausencia de las adquirentes de tal mercado o de cualquier otro verticalmente relacionado.

iii. Mercado de material de defensa

UEE desarrolla, fabrica y comercializa en España y otros países productos destinados a la industria de defensa: munición, espoletas, desmilitarización (porejemplo, servicios de destrucción de armamento) y mantenimiento de vehículos, pudiendo apuntar a que cada uno de estos productos constituye un mercado diferenciado.

Este Servicio, en línea con lo propuesto por la notificante, analizará el efecto de la presente operación en el mercado de material de defensa, sin perjuicio de que puedan realizarse ulteriores segmentaciones dentro del mismo que no alterarían la valoración de la operación, dada la ausencia de las adquirentes de tal mercado o de cualquier otro verticalmente relacionado.

IV.2 Mercado geográfico

Según las notificantes, el mercado de explosivos civiles es de ámbito europeo, en virtud de la progresiva unificación de las legislaciones de los distintos países comunitarios en materia de explosivos con fines civiles, como consecuencia de la transposición a los distintos ordenamientos jurídicos nacionales de la Directiva comunitaria 93/15/CE, relativa a la armonización de las



disposiciones sobre la puesta en el mercado y el control de los explosivos con fines civiles (DOCE nº L 121 del 15/05/93)¹².

Esta armonización legislativa unida a la ausencia de restricciones de orden arancelario o técnico al comercio intracomunitario son factores que favorecen el flujo comercial transfronterizo. Las notificantes destacan que de las 20 empresas fabricantes de explosivos civiles que operan en Europa, sólo tres de ellas tienen presencia en otros mercados fuera de Europa. UEE vende sus explosivos civiles en distintos países europeos.

Adicionalmente, las notificantes señalan que el mercado europeo de explosivos civiles tiene unas características propias al tratarse de un mercado en el que todavía existe un porcentaje importante de productos encartuchados, que son más fácilmente transportables que los explosivos a granel.

Tal y como argumentan las notificantes, los factores que explican la existencia de un elevado porcentaje de productos encartuchados en Europa frente a otras zonas geográficas son tanto técnicos –en Europa no existen grandes explotaciones a cielo abierto como en Australia y USA, por lo que se consumen menos explosivos a granel- como de hábito –los técnicos europeos muestran una preferencia a usar productos encartuchados por su mayor potencia-.

En todo caso conviene señalar que en el mercado de explosivos civiles, UEE practica precios diferentes en distintos países de Europa en función de la complejidad del mercado, la logística, el coste de la mano de obra y el servicio prestado al cliente. En términos generales, Portugal es el país de Europa con precios más bajos y Francia el de precios más altos, en España los precios pueden considerarse de tipo medio. Por otra parte, la posición en el mercado español de UEE es significativamente más importante en España que en otros países europeos.

Según las notificantes, el mercado de cartuchos no metálicos es de ámbito mundial. La armonización legislativa a nivel comunitario en el mercado de cartuchos no metálicos, así como de sus diferentes componentes, y la ausencia de restricciones de orden arancelario o técnico al comercio intracomunitario son factores que favorecen el flujo comercial transfronterizo.

Adicionalmente, es preciso señalar que la mayoría de los fabricantes de cartuchos venden sus productos en diferentes partes del mundo. Este es el caso de la francesa Sofisport, de las americanas Winchester y Remington, así como de UEE. Esta última cuenta con dos fábricas situadas en España y Reino Unido y vende sus cartuchos en 90 países.

Según las notificantes, dada la dinámica de contratación de los clientes, el mercado de material de defensa es de ámbito mundial. UEE vende sus productos en los cinco continentes.

En el presente caso, dada la posición de las partes y, en particular, la ausencia de las adquirentes de los mercados en los que opera la adquirida, no es necesario cerrar la definición geográfica exacta de los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa .

En el caso español, el Real Decreto 230/1998 -modificado por Real Decreto 277/2005- que aprueba los requisitos y condiciones de la fabricación y comercialización de los explosivos con fines civiles, es el que transpone toda la normativa comunitaria en esa materia al ordenamiento jurídico español.



V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS RELEVANTES

V.1. Estructura de la oferta

La oferta del **mercado de explosivos civiles** a nivel europeo, está integrada por unas 20 empresas que tienen sus productos homologados en la mayor parte de los países y con capacidad de venderlos a través de los distribuidores. Las nueve empresas más importantes de este mercado, todas ellas internacionales –incluida UEE-, realizaron el [60-70]% de las ventas totales.

En el cuadro siguiente se recogen las cuotas en el mercado de explosivos civiles en Europa de UEE y sus principales competidores en valor y en volumen en el período 2003-2005.

MERCADO EUROPEO DE EXPLOSIVOS CIVILES (en valor y en volumen)			
Empresa	2003 %	2004 %	2005 %
ORICA	[10-20]	[10-20]	[20-30]
UEE	[10-20]	[10-20]	[20-30]
EPC	[0-10]	[0-10]	[0-10]
WASSAG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TITANITE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NOBEL EXPLOSIVES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NITRON	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SEC	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PRAVISANI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[40-50]	[40-50]	[30-40]
TOTAL	100	100	100

Fuente:Notificación

Orica, con una cuota del [20-30]%, sustituye a UEE en 2005 como líder del mercado europeo de explosivos civiles, pese a que UEE ha venido incrementando su cuota en el período de referencia de un [10-20]% en 2003 a un [20-30]% en 2005. A mayor distancia se encuentran otros competidores europeos tanto franceses (EPC, Titanite y Nobel Explosives), alemán (Wassag), polaco (Nitron), portugués (SEC) e italiano (Pravisani) cuyas cuotas de mercado no superan el [0-10]%.



En el cuadro siguiente se recogen las cuotas en el mercado de explosivos civiles en España de UEE y sus principales competidores en valor y en volumen en el período 2003-2005.

MERCADO DE EXPLOSIVOS CIVILES EN ESPAÑA (en valor y en volumen)			
Empresa	2003 %	2004 %	2005 %
UEE	[90-100]	[90-100]	[90-100]
EPC	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ORICA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente:Notificación

UEE es el líder indiscutible en el mercado de explosivos civiles a nivel nacional con una cuota del [90-100]%¹³ en 2005, seguida a gran distancia de EPC y ORICA con cuotas del [0-10]%.

Los principales proveedores de UEE son fundamentalmente fabricantes de nitrato armónico ([...]) y de otros productos químicos ([...] –licor de nitrato, ácido sulfúrico-; [...] –licor de nitrato-; [...] –fuel-oil-; [...] –ácido nítrico-; [...] –energía eléctrica-), así como prestadores de servicios de seguridad ([...]), servicios de transporte ([...]). Estos proveedores representaron el 38% del total de las compras de UEE en este mercado en 2005.

La oferta en el **mercado de cartuchos no metálicos** a nivel mundial está muy fragmentada. Los siete primeros oferentes son empresas internacionales con presencia en distintos países que representaron aproximadamente el [30-40]% del mercado en 2005, el restante [60-70]% está integrado por una larga lista de empresas.

MERCADO MUNDIAL DE CARTUCHOS NO METÁLICOS (en valor y en volumen)			
Empresa	2003 %	2004 %	2005 %
UEE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SOFISPORT	[0-10]	[0-10]	[0-10]
WINCHERTER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
REMINGTON	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FEDERAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FIOCCHI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
BASCHIERI & PELLEGRINI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[60-70]	[60-70]	[60-70]
TOTAL	100	100	100

Fuente:Notificación

¹³ Según las notificantes la cuota de UEE en el mercado de explosivos civiles debería desglosarse en dos grandes apartados (1) UEE y (2) los distribuidores, cuyos aprovisionamientos provienen de UEE, argumentando que (i) los distribuidores venden al cliente final al igual que UEE y (ii) los distribuidores pueden adquirir los explosivos civiles de otros productores distintos de UEE. Sin embargo, este Servicio considera que la cuota de mercado que las notificantes asignan, por un lado, a UEE y, por otro, a los distribuidores, debe asignarse en su totalidad a UEE independientemente de que sus productos lleguen al consumidor final a través de sus propios distribuidores o de distribuidores independientes porque como se señala en la notificación “en la actualidad los aprovisionamientos de estas empresas provienen de UEE”.



UEE junto con la francesa Sofisport se encuentran a la cabeza del mercado de cartuchos no metálicos con una cuota del [0-10]% a nivel mundial en 2005, seguidos muy de cerca por las empresas americanas Winchester, Remington y Federal que registran una cuota de mercado del [0-10]%, respectivamente.

En el cuadro siguiente se recogen las cuotas en el mercado de cartuchos no metálicos en España de UEE y sus principales competidores en valor y en volumen en el período 2003-2005.

MERCADO DE CARTUCHOS NO METÁLICOS EN ESPAÑA (en valor y en volumen)			
Empresa	2003 %	2004 %	2005 %
UEE	[50-60]	[50-60]	[50-60]
SOFISPORT	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ARMUSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
TRUST EIBARRÉS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IMPORTACIÓN*	[10-20]	[10-20]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

Fuente:Notificación

*Por IMPORTACIÓN se hace referencia a un conjunto de centrales de compra constituidas por las armerías que compran cartuchería de distintos productores mundiales para venderlos en sus establecimientos. Debido a que en cada punto de venta es habitual encontrar al menos de cinco a diez marcas distintas, el porcentaje de ventas de cada productor estaría muy segmentado, estimando las notificantes que no habría ninguna marca con una cuota de mercado superior al [0-10]%.

UEE es también el líder en el mercado de cartuchos no metálicos a nivel nacional con una cuota del [50-60]% en 2005 que se ha venido reduciendo al ritmo de un punto porcentual en los últimos años, seguida a distancia de Sofisport ([10-20]%) y Armusa ([10-20]%).

Diferenciando los mercados de componentes de cartuchos no metálicos, UEE ocupó el tercer puesto en 2005 en los mercados mundiales de casquillos y pólvora, respectivamente y el quinto puesto en el mercado de pistones, registrando en todos ellos cuotas no superiores al [10-20]%. En 2005, a nivel nacional, UEE es el líder en los tres mercados con cuotas del orden del [50-60]% en casquillos y pistones y del [60-70]% en el de pólvora de caza, seguido a distancia de su principal competidor Sofisport.

Los principales proveedores de UEE en el mercado de componentes de cartuchos no metálicos son fabricantes de granos de plomo ([...]), plástico ([...]), acero ([...]), envases ([...]), acetona ([...]), servicios de transporte ([...]). Estos proveedores representaron el 56% del total de las compras de UEE en este mercado en 2005.



El cuadro siguiente recoge las cuotas en el **mercado de material de defensa mundial de UEE** y sus principales competidores en valor y en volumen en el período 2003-2005.

MERCADO MUNDIAL DE MATERIAL DE DEFENSA (en valor y en volumen)			
Empresa	2003 %	2004 %	2005 %
UEE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ATK	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GENERAL DYNAMICS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTRAS	[90-100]	[90-100]	[90-100]
TOTAL	100	100	100

Fuente:Notificación

A nivel mundial, UEE registra una cuota en el mercado de material de defensa reducida ([0-10]%) ante las distintas reestructuraciones que ha experimentado la empresa. Los principales competidores de UEE son las empresas americanas ATK y General Dynamics que registran cuotas de mercado del [0-10]%, respectivamente.

En España, UEE tiene una cuota en el mercado de material de defensa de aproximadamente un [0-10]%, pues de los [...] millones de euros de compras anuales de material de defensa en España, UEE vendió unos [...] millones de euros. UEE señala que no dispone de datos para estimar con fiabilidad la cuota correspondiente a sus principales competidores.

La unidad de negocio de UEE está muy integrada por lo que las compras son sobre todo materias primas básicas como el acero y servicios accesorios (servicios de transporte, energía eléctrica). Los principales proveedores de UEE son [...] (sistemas de guiado), [...] (morteros), [...] (acero), [...] (piezas y componentes), [...] (forja), [...] (mecanizados), [...] (transportes) y [...] (paracaídas).

A la luz de las consideraciones anteriores y teniendo presente que ninguno de los adquirentes del control conjunto de UEE está presente en ninguno de los mercados señalados – incluidas las posibles segmentaciones ulteriores de los mismos- las cuotas de mercado señaladas no se verán modificadas con la operación notificada.

V.2. Estructura de la demanda y de la distribución

La demanda final del mercado de explosivos civiles está integrada principalmente por grandes empresas constructoras, de obras públicas o mineras, con gran poder de compra y de negociación.

UEE vende en España explosivos civiles por un monto de [...] millones de euros, de los cuales [...] millones de euros son vendidos a consumidores finales directamente o a través de distribuidoras propias y [...] millones de euros a través de distribuidores independientes

En 2005, los principales clientes de UEE fueron [...]. Todos estos clientes –a excepción de [...] que es una empresa minera- son empresas distribuidoras de tamaño medio, de ámbito local o regional generalmente, que almacenan y revenden explosivos civiles principalmente a empresas de perforación y voladura. Los diez principales clientes de UEE señalados absorbieron



aproximadamente el 20% de sus ventas totales en 2005. UEE obtuvo el 50% de su facturación del 5% de sus clientes y el 74% de su facturación del 15% de sus clientes.

En el mercado de explosivos civiles, tanto en España como en el resto de Europa, se utiliza principalmente como canal de distribución empresas de tamaño medio y de ámbito local o regional generalmente, que disponen de sus propios medios de distribución y almacenamiento

La demanda del mercado de cartuchos no metálicos está muy atomizada. Está integrada principalmente por armerías y comercios especializados que venden al por menor estos productos a los usuarios finales de los mismos.

En 2005, los principales clientes de UEE fueron [...]. Los diez principales clientes de UEE señalados absorbieron aproximadamente el 13% de sus ventas totales en 2005. UEE obtuvo el 63% de su facturación del 5% de sus clientes y el 78% de su facturación del 15% de sus clientes.

La distribución de los cartuchos no metálicos se realiza normalmente a través de la red de delegaciones propias de los fabricantes o por medio de distribuidores independientes. Según las notificantes, tanto en España como en Europa, las armerías y los clubes de tiro son los únicos autorizados a vender cartuchos no metálicos. Las grandes superficies, que cuentan con licencias de armerías para vender estos productos, están adquiriendo cada vez mayor protagonismo por su poder de compra. En otros países como USA, las ventas se realizan en una mayor diversidad de puntos de venta. Normalmente, suelen encontrarse al menos de cinco a diez marcas diferentes en cada punto de venta.

La demanda del mercado de material de defensa está integrada por los Ministerios de Defensa de los distintos países. Por la propia naturaleza del mercado, las ventas se concentran en un número muy reducido de clientes. Las compras se realizan por los Ministerios de Defensa de cada país, bien a través de compras directas, bien a través de concursos públicos.

UEE realiza el 50% de sus ventas al Ministerio de Defensa español. También vende sus productos a los Ministerios de Defensa de Francia, Bélgica, Holanda, Portugal, Noruega, Venezuela, Chile e Indonesia.

V.3. Fijación de precios

Los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa son mercados maduros, lo que obliga a competir mejorando continuamente los costes y la productividad.

Los niveles de precios de UEE en los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa se han mantenido estables en los tres últimos ejercicios, practicándose unas subidas inferiores al incremento del IPC. La presión ejercida por la competencia impide en la mayoría de los casos repercutir las subidas de costes al cliente final.

En el mercado de explosivos civiles, los precios practicados por UEE son diferentes según las áreas geográficas. En Europa existen diferencias de precios en los distintos países en función de la complejidad del mercado, la logística, el coste de la mano de obra y el servicio prestado al cliente. En términos generales, Portugal es el país de Europa con precios más bajos y Francia el de precios más altos, en España los precios pueden considerarse de tipo medio. En el resto del mundo las diferencias de precios entre los distintos países están también condicionadas por el tamaño de los mercados, de ahí que los precios en USA son inferiores a los que se practican en Bolivia.



La principal forma de competencia en el mercado de explosivos civiles es el precio, aunque también es fundamental un buen servicio al cliente que incluye un plazo rápido de entrega y asesoramiento en el uso del producto.

En el mercado de cartuchos no metálicos, los precios son similares en la mayor parte de las áreas geográficas salvo en áreas marginales en donde los precios practicados suelen ser más elevados. En este mercado, la principal forma de competencia es también el precio. Al ser un producto de consumo es importante la publicidad, la fiabilidad del producto y la presencia en el punto de venta.

En el mercado de material de defensa, los precios son similares en todas las áreas geográficas debido a que el grueso de las compras se realiza a través de concursos públicos. En este mercado, además del precio, es fundamental la fiabilidad y el plazo de entrega.

V.4. Barreras a la entrada y otros aspectos de competencia

Los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa se caracterizan por estar sometidos a importantes reglamentaciones de orden técnico y administrativo¹⁴ que podrían retrasar la entrada en el mercado de nuevos competidores.

En primer término, las actividades relacionadas con la fabricación o comercialización de explosivos tienen la consideración de sector específico en materia de derecho de establecimiento, de acuerdo con la Ley Orgánica 1/1992, de 21 de febrero, sobre protección de la Seguridad Ciudadana, y con la Ley 18/1992, de 1 de julio, por la que se establecen ciertas normas en materia de inversiones extranjeras en España. En consecuencia, todas las actividades de fabricación, circulación, almacenamiento, comercio y tenencia de explosivos precisan para su desarrollo de autorización administrativa. En términos generales, las exportaciones-expediciones y las importaciones-introducciones de material de defensa están sujetas a licencia.

Además, previamente a la fabricación, transferencia o importación de materiales explosivos, estos deberán ser catalogados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Esta catalogación, previa a su comercialización, se efectuará en el caso de la cartuchería, mediante la presentación de la justificación documentada del cumplimiento de los controles previstos en los convenios internacionales suscritos por España.

Por otro lado, los explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa, para su puesta en el mercado, habrán de estar debidamente acondicionados para su mejor conservación y traslado, de acuerdo con lo dispuesto en las reglamentaciones técnicas sobre transporte de mercancías peligrosas. Asimismo deberán ser etiquetadas y embaladas con indicación expresa de su naturaleza.

De acuerdo con la notificante, no existen limitaciones respecto al acceso a las redes de distribución ya existentes y no es necesario contar con una red propia para comercializar los productos en el mercado. El coste de entrada para un nuevo competidor es moderado y la tecnología es asequible en todo el mundo.

¹⁴ Real Decreto 230/1998, de 16 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de explosivos, modificado este último por el Real Decreto 277/2005, de 11 de marzo.

Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de Armas.

Real Decreto 1782/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso.



UEE destina menos del 2% de su cifra de negocio a I+D. La actividad de I+D en relación con los productos no es especialmente relevante en ninguno de los mercados en los que UEE desarrolla su actividad. No obstante, la actividad de I+D relacionada con el uso del producto, como es su seguridad, juega un mayor papel respecto a su capacidad de competir.

No se ha producido la entrada de ningún otro competidor en los últimos años. No obstante, es preciso señalar que en los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa se ha venido observando en los últimos años modificaciones en las estructuras accionariales de empresas competidoras a través de la entrada de entidades financieras de inversión en el accionariado¹⁵.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración económica notificada consiste en la adquisición del control conjunto de Unión Española de Explosivos, S.A. por parte del Grupo de Ejecutivos de Unión Española de Explosivos, S.A., Inversiones Ibersuizas. S.A. y Vista Desarrollo, S.A. S.C.R.

Ninguno de los adquirentes de UEE desarrolla actividad alguna en los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa, al margen de la sociedad adquirida de forma que la cuota de la entidad resultante no varía.

UEE es el segundo operador europeo en el mercado de explosivos civiles con una cuota del [20-30]%, es líder en el mercado mundial de cartuchos no metálicos ([0-10]%) y tiene una presencia menor en el conjunto del mercado mundial de material de defensa.

Sin embargo, en España UEE, de forma directa o a través de sus distribuidores, representa un [90-100]% del mercado de explosivos civiles, su cuota en el mercado de cartuchos no metálicos español asciende al [50-60]% y en el mercado de material de defensa tiene un protagonismo menor.

Por su parte, la demanda final del mercado de explosivos civiles está integrada principalmente por grandes empresas constructoras, de obras públicas o mineras, con cierto poder de negociación. La demanda del mercado de cartuchos no metálicos está muy atomizada. Por su parte, la demanda del mercado de material de defensa está integrada por los Ministerios de Defensa de los distintos países. Por la propia naturaleza del mercado, las ventas de material de defensa se concentran en un número muy reducido de clientes.

Los mercados de explosivos civiles, cartuchos no metálicos y material de defensa son mercados maduros, lo que obliga a competir mejorando continuamente los costes y la productividad. El principal factor de competencia es el precio.

Los mercados analizados se caracterizan por estar sometidos a importantes reglamentaciones de orden técnico y administrativo.

En suma, la operación notificada no lleva a la desaparición de ninguna presión competitiva en el mercado ni implica riesgo alguno de coordinación en la medida en que los adquirentes no

¹⁵ En 2005, en el mercado de explosivos civiles, Dyno Nobel (uno de los principales fabricantes a nivel mundial) fue adquirido por Macquarie Bank y Titanite (fabricante francés) fue adquirido por el banco de inversión Lazard.

En 2001, en el mercado de cartuchos no metálicos, Cheddite y Nouvel Sport (fabricantes franceses) fueron adquiridos por la sociedad de cartera Sofisport.

En 2001, en el mercado de material de defensa (munición), Santa Bárbara (fabricante español) fue adquirido por el grupo norteamericano General Dynamics.



operan en los mercados considerados y que, como consecuencia de la operación notificada, no se produce adición alguna de cuotas.

En conclusión, a la luz de las consideraciones expuestas no cabe esperar que la operación notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.