

# **Tribunal de Defensa de la Competencia**

## **I N F O R M E**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA** **C 57/00 PROSEGUR/BLINDADOS DEL NORTE**

NOTIFICANTE:

**PROSEGUR COMPAÑÍA DE SEGURIDAD S.A.**

OBJETO:

**ADQUISICIÓN POR PROSEGUR COMPAÑÍA DE SEGURIDAD S.A  
DE BLINDADOS DEL NORTE, S.A.**

## INDICE

<b>1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>3</b>
1.1. Notificación.....	3
1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal.....	3
<b>2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN .....</b>	<b>4</b>
2.1. Empresa adquirente.....	4
2.2. Empresa adquirida. ....	6
<b>3. NATURALEZA DE LA OPERACION .....</b>	<b>7</b>
3.1. Descripción de la operación.....	7
3.2. Restricciones accesorias a la competencia.....	7
<b>4. APLICACIÓN DE LA LEY 16/1989, DE 17 DE JULIO, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA .....</b>	<b>10</b>
<b>5. ALEGACIONES .....</b>	<b>10</b>
5.1. Alegaciones del Notificante.....	10
5.2. Otras alegaciones. ....	11
<b>6. DETERMINACION DE LOS MERCADOS AFECTADOS.....</b>	<b>12</b>
6.1. Mercados de producto.....	12
6.2. Mercado geográfico.....	14
<b>7. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.....</b>	<b>16</b>
7.1. Mercado de vigilancia. ....	18
7.2. Mercado de transporte y manipulación de fondos.....	19
<b>8. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA.....</b>	<b>26</b>
8.1. Mercado de vigilancia. ....	26
8.2. Mercado de transporte y manipulado de fondos. ....	27
<b>9. BARRERAS DE ENTRADA. ....</b>	<b>30</b>
9.1. Mercado de vigilancia.....	30
9.2. Mercado de transporte y manipulación de fondos.....	30
<b>10. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO.....</b>	<b>31</b>
<b>11. EFECTOS COMPENSATORIOS.....</b>	<b>32</b>
<b>12. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....</b>	<b>33</b>
<b>DICTAMEN .....</b>	<b>35</b>

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1. Notificación**

El día 29 de junio de 2000 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio) la notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por PROSEGUR COMPAÑÍA DE SEGURIDAD S.A. (en adelante, PROSEGUR) de BLINDADOS DEL NORTE, S.A. (en adelante, BLINDADOS DEL NORTE o BLINDADOS).

Dicha notificación fue realizada por PROSEGUR de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 15 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC) desarrollada, en materia de concentraciones, por Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas y la forma y contenido de su notificación. (en adelante, R.D.L 6/2000).

### **1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal**

El día 25 de julio de 2000 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), para dictaminar, previa audiencia de los interesados, el expediente referenciado por el Servicio como N-079, remitido por el Secretario General de Política Económica y Defensa de la Competencia por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía, de acuerdo con lo previsto en el artículo 15 bis punto 1 de la LDC, que contempla esta actuación cuando se considere que la operación notificada "... puede obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado".

Este expediente ha sido clasificado en el Tribunal con la referencia C57/00 PROSEGUR/BLINDADOS DEL NORTE, designándose para su tramitación el Vocal del Tribunal D. Antonio Castañeda Boniche, con la asistencia técnica de la Asesora D<sup>a</sup>. Paloma Avila de Grado. El plazo del que dispone el Tribunal para emitir su dictamen es de dos meses y finaliza el 25 de septiembre de 2000.

Tras un primer análisis del expediente, se elaboró una Nota Sucinta sobre las principales características de la operación. Una vez puesta en conocimiento del notificante y manifestada por éste su conformidad con el contenido, fue remitida

a los agentes que se consideró podrían resultar afectados, incluyendo empresas competidoras, proveedores y los principales consumidores de los servicios de seguridad privada, así como a la asociación del sector, dándoles la oportunidad para exponer su criterio acerca de los posibles efectos sobre la competencia derivados de la operación de concentración proyectada.

## **2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN**

### **2.1. Empresa adquirente**

**PROSEGUR COMPAÑÍA DE SEGURIDAD S.A.** es una compañía mercantil anónima constituida mediante escritura pública otorgada el 14 de mayo de 1976 en Madrid, adaptándose sus estatutos a la vigente Ley de Sociedades Anónimas en virtud de escritura otorgada el 10 de mayo de 1990, con C.I.F A-28430882 y domicilio social en Madrid. Tiene por objeto social la prestación de servicios de seguridad, dentro del ámbito establecido por la Ley 23/1992, de 30 de julio, de Seguridad Privada. Como tal empresa de seguridad, está inscrita en el correspondiente Registro de la Dirección General de la Policía con el nº 112, con autorización administrativa para ejercer su actividad a nivel nacional.

Según consta en la Memoria del ejercicio anual para 1999, su objeto social incluye específicamente las siguientes actividades:

1. Vigilancia y protección de bienes, establecimientos, espectáculos, o convenciones.
2. Protección de determinadas personas, previa autorización correspondiente.
3. El depósito, custodia, recuento y clasificación de monedas, billetes, títulos, valores, y demás objetos que por su valor económico y expectativas que generen, o por su peligrosidad, puedan requerir protección especial, sin perjuicio de las actividades propias de las actividades financieras.
4. El transporte y la distribución de los objetos a que se refiere el apartado anterior a través de distintos medios, realizándolos, en su caso, mediante vehículos cuyas características sean determinadas por el Ministerio del Interior, de forma que no puedan confundirse con los de las Fuerzas Armadas y Cuerpos de Seguridad.

5. La instalación y mantenimiento de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad.
6. La explotación de centrales para la recepción, verificación y transmisión de señales de alarma y su comunicación a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, así como la prestación de servicios de respuesta cuya realización no sea de la competencia de dichas Fuerzas y Cuerpos.
7. La planificación y asesoramiento de actividades propias de las empresas de seguridad.
8. La prestación de servicios de vigilancia y protección de la propiedad rural mediante guardas particulares del campo.

El objeto social excluye expresamente aquellas actividades cuyo ejercicio requiere reunir unos requisitos legales que la sociedad no cumple. En concreto, las actividades de intermediación financiera reservadas a las instituciones de inversión colectiva por la legislación vigente sobre dichas instituciones y por la Ley del Mercado de Valores.

PROSEGUR COMPAÑÍA DE SEGURIDAD, S.A., es la sociedad matriz del Grupo PROSEGUR, del que dependen veinticinco compañías, cuya actividad abarca diversos servicios que complementan los de seguridad, tales como mensajería, limpieza y trabajo temporal, y es ejercida tanto dentro como fuera de España.

El Grupo ha experimentado un importante proceso de expansión y reestructuración en los últimos años, tanto en España como en el extranjero. En España destacan la absorción de PROTECCIÓN Y CUSTODIA S.A. (PROTECSA), y de PROSEGUR TRANSPORTES DE SEGURIDAD, S.A., PROSEGUR TRANSPORTES Y VIGILANCIA, S.A., PROSEGUR RIOJA, S.A. y PROSEGUR COMPAÑÍA DE INVERSIONES Y SEGURIDAD, S.A. Más recientemente, con la compra del Grupo IBEREXPRESS el día 13 de abril de 2000, se han incorporado dos empresas de seguridad con ámbito nacional de actividad: IBEREXPRESS S.A., inscrita en el Registro de empresas de Seguridad Privada del Ministerio del Interior con el nº 110, y SEGURIDADE GALLEGA S.A., filial al 100% de IBEREXPRESS, inscrita en dicho Registro con el nº 913.

Fuera del área de seguridad privada, PROSEGUR desarrolla una importante actividad en la prestación de diversos servicios, destacando su participación del 76% en el capital social de las empresas de trabajo temporal del grupo UMANO ETT; de hecho, esta línea de negocio ha sido la más dinámica en los últimos años, representando más del 15% de la facturación total del Grupo en 1999.

Las filiales en el extranjero aportaron alrededor del 23% de la cifra de negocios en ese mismo año, desglosado en un 13% procedente de empresas ubicadas en Europa, -donde el Grupo tiene una presencia importante en Portugal, iniciada en 1980 y acentuada tras la adquisición de las empresas Imperio y ETD en 1997 y 1998, así como en Suiza, Alemania e Italia- y un 12% correspondiente a su actividad en Latinoamérica, especialmente en Argentina, Chile, Uruguay y Panamá, a través de las empresas agrupadas en PROSEGUR HOLDING INTERNACIONAL S.L.

El capital social del Grupo quedó fijado en 36 millones de euros (5.989,9 millones de pesetas) en marzo de 1999, y es propiedad de los miembros del Consejo de Administración en un 57,3%, sin que exista ninguna otra participación que supere el 10%.

El volumen de negocios, según la definición del artículo 2 del R.D. 1080/1992, en los tres últimos ejercicios ha sido el siguiente:

**Cuadro 1. Volumen de ventas de PROSEGUR. Años 1997 a 1999. En miles de millones de pesetas**

	1997	1998	1999
Mundial	80.141	97.227	113.847
Europa	9.935	14.150	14.854
España	62.761	72.996	86.996

Fuente: Cuentas Anuales Consolidadas de PROSEGUR COMPANÍAS DE SEGURIDAD S.A.

## 2.2. Empresa Adquirida.

BLINDADOS DEL NORTE, S.A. es una sociedad anónima constituida en 1996 en Navarra, con domicilio social en Noain, Navarra, y número de identificación fiscal A-31573348. Su capital social es sesenta y ocho millones ciento noventa y seis mil pesetas

El objeto social de la sociedad es la prestación de servicios de seguridad en el ámbito de lo establecido por la Ley 23/1992, de 30 de julio, de Seguridad Privada, en el que se incluyen específicamente, las actividades descritas anteriormente en los epígrafes 1 a 7 descritos en el anterior apartado 2.1 del presente Informe si bien, de hecho, sólo realiza servicios de vigilancia y de transporte y manipulado de fondos.

La sociedad ejerce su actividad en un ámbito local, centrado en las provincias de Guipúzcoa y Navarra. En el cuadro 2 se refleja el volumen de ventas de BLINDADOS DEL NORTE, de acuerdo con el artículo 2 del R.D. 1080/1992.

**Cuadro 2. Volumen de ventas de BLINDADOS DEL NORTE. Años 1997 a 1999**

**En millones de pesetas**

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Mundial	0	0	0
Unión Europea	0	0	0
España	179,7	253,7	291,7

Fuente: Balances de BLINDADOS DEL NORTE

### **3. NATURALEZA DE LA OPERACION**

#### **3.1. Descripción de la operación**

La operación consiste en la adquisición por PROSEGUR COMPAÑÍA DE SEGURIDAD S.A. de la totalidad de las acciones que constituyen el capital social de BLINDADOS DEL NORTE S.A., convirtiéndose en su único accionista.

#### **3.2. Restricciones accesorias a la competencia**

El Contrato de Promesa de Compraventa firmado entre las partes el pasado día 15 de junio de 2000, por el que se determinan las condiciones de realización de la operación proyectada, incluye en la estipulación quinta una cláusula que, bajo el título “ PROHIBICIÓN DE CONCURRENCIA” establece: “Los PROMITENTES VENDEDORES se obligan, formal y expresamente, a no realizar directa o indirectamente, en un plazo de dos años menos un día a contar desde la fecha en que se formalice el contrato de compraventa, ninguna de las actividades que actualmente vienen realizando en BN dentro del ámbito del territorio nacional, salvo autorización expresa por parte del PROMITENTE COMPRADOR. No obstante lo expuesto en el párrafo anterior, el plazo de prohibición de concurrencia para desempeñar la actividad de gerente, promotor o accionista de una empresa con actividad similar a la de BN, será de cuatro años.”

En relación con la existencia de restricciones a la competencia accesorias en una operación de concentración determinada, la LDC establece en su artículo 15 bis.5 que dichas restricciones podrán entenderse directamente

comprendidas en la operación cuando se encuentren “directamente vinculadas” a la misma y sean “necesarias para su realización”.

La normativa comunitaria sobre control de concentraciones, por su parte, ha expuesto su criterio de interpretación del concepto de restricciones “directamente vinculadas” y “necesarias” a la realización de una operación de concentración en la Comunicación de la Comisión sobre esta materia<sup>1</sup>. En ella se citan expresamente las cláusulas inhibitorias de la competencia impuestas al vendedor, en una operación de concentración consistente en la transferencia de una empresa, como ejemplo de las restricciones accesorias más comunes, considerándolas generalmente admisibles, en la medida en que sean necesarias para proteger al comprador de la eventual competencia que el vendedor podría ejercer todavía haciendo algún uso de los activos que han sido transferidos. Esta posibilidad se plantea, por ejemplo, respecto a activos tales como la fidelidad de la clientela, o el ejercicio del know-how, susceptibles de ser explotados por el vendedor con posterioridad a la realización de la transferencia de su empresa, si decidiera mantener su presencia en el mismo sector de actividad económica. La Comisión resalta, no obstante, que este tipo de restricción es justificable únicamente cuando su contenido, duración y ámbito geográfico de aplicación “no vayan más allá de lo que de una forma razonable exige dicho fin”.

El Tribunal de Defensa de la Competencia ha adoptado este criterio de la Comisión en su Resolución de 2 de marzo de 1993<sup>2</sup>, en la que se pronuncia sobre las dos cuestiones fundamentales planteadas por la existencia de pactos de restricción de la competencia en operaciones de compraventa de establecimientos mercantiles, a saber: *“la consideración que debe atribuirse a dichos pactos, y el tratamiento que debe dárseles cuando se presentan como parte esencial e integrante de una concentración de empresas”*.

Respecto a la primera cuestión, el Tribunal ha considerado que: *“Lo que caracteriza al establecimiento mercantil es la existencia de una organización, resultado de la actividad competitiva del empresario, que tiene la consideración de bien inmaterial y que puede representar un valor económico muy superior a la suma de los valores de los diversos elementos que lo integran.*

*Conectado con esta organización aparece el llamado fondo de comercio integrado por la clientela y las expectativas de negocio generadas por el empresario, el cual se contabiliza incluso como un elemento del activo cuando se adquiere a terceros a título oneroso.*

---

<sup>1</sup> Comunicación de la Comisión sobre las Restricciones Accesorias en Operaciones de Concentración, DO C 203/5 de 14 de agosto de 1990.

<sup>2</sup> Resolución de 2 de marzo de 1993, Expediente 40/92.

*Estos elementos, clientela y expectativas de negocio, evidentemente no son susceptibles de una transmisión directa cuando se vende el establecimiento mercantil. Sin embargo, en el Derecho privado se obliga al vendedor a hacer todo lo posible por traspasárselos al cliente. Esta imposición se hace efectiva fundamentalmente por medios indirectos, esto es, mediante el cumplimiento de dos tipos de obligaciones: una positiva, o de hacer, que suele consistir en entregar al comprador la lista de clientes y proveedores... y otra negativa, o de no hacer, que se articula normalmente a través del pacto de no concurrencia por un periodo limitado en el tiempo y determinado territorialmente, y circunscrito a determinados productos o servicios para afianzar y no desviar la clientela.*

*El pacto de no-competencia no puede configurarse, sin embargo, de manera arbitraria sino que debe circunscribirse estrictamente a su finalidad, que no es otra que la de consolidar en la persona del adquirente la clientela que ya tenía consolidada el transmitente. Concebido en dichos términos, ha de ser considerado como parte integrante del contenido del contrato de compraventa que tiene fuerza de ley entre las partes contratantes*

*...(En estas condiciones) habrá que concluir que (el pacto) sólo busca dotar de efectividad al contrato de compraventa y que, por tanto, se sustrae a las prohibiciones establecidas en la Ley de Defensa de la Competencia.*

*... En cuanto a la segunda cuestión, ... este Tribunal considera que, dado que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a la concentración de empresas”.*

En lo que a la operación de concentración objeto del presente Informe se refiere, las condiciones establecidas en la cláusula de prohibición de concurrencia incluida en el correspondiente contrato de compromiso de compraventa pueden considerarse objetivamente razonables a efectos de asegurar la efectividad de la transmisión de la empresa adquirida: el alcance de la prohibición se limita al ejercicio de las actividades que la empresa adquirida venía realizando hasta ahora, en el ámbito territorial específico en que la regulación vigente del sector le permite actuar, y por un periodo de tiempo limitado a dos o cuatro años, -según la actividad específica de que se trate-, una duración que, si bien no puede juzgarse a la luz de normas absolutas, imposibles de establecer en opinión de la Comisión de la Unión Europea<sup>3</sup>, es inferior en todo caso a los cinco años considerados “razonables” por la Comisión y por el propio Tribunal de Defensa de la Competencia, que en

---

<sup>3</sup> Comunicación de la Comisión sobre las Restricciones Accesorias en Operaciones de Concentración, III.A.2.

anteriores Resoluciones consideró que dicho período “*parece necesario para que un comprador activo consolide la cuota de mercado del transmitente*”<sup>4</sup>.

En conclusión, se considera que la cláusula de prohibición de la competencia contenida en el contrato de promesa de compraventa de referencia es parte integrante de la operación de concentración objeto de este Informe.

#### **4. APLICACIÓN DE LA LEY 16/1989, DE 17 DE JULIO, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con los datos aportados por el notificante, la operación no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4.064/89, del Consejo sobre control de operaciones de concentración entre empresas, careciendo la misma de dimensión comunitaria puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, el requisito de cuotas de mercado que establece el artículo 14.a) de la LDC para la obligación de notificación.

#### **5. ALEGACIONES**

##### **5.1. Alegaciones del Notificante**

El notificante ha justificado la operación de concentración de referencia sobre la base de los argumentos siguientes:

- La elevada concentración de la actual estructura de mercado se debe a las dificultades de supervivencia de empresas pequeñas, como consecuencia, por una parte, del estancamiento del mercado y sus perspectivas de escaso crecimiento en el próximo futuro, y por otra, de los elevados costes de inversión necesarios para adaptar la flota de transporte blindado a los nuevos requisitos de los medios de transporte que entraran en vigor en 2001, así como para adecuar las máquinas de manipulado de dinero al uso de nuevos billetes y monedas que traerá consigo la sustitución por el euro de las divisas nacionales.
- La capacidad de influencia de las empresas sobre los precios del mercado es prácticamente nula, como consecuencia de la fuerza

---

<sup>4</sup> Resolución de 2 de marzo de 1993, FUNDAMENTOS DE DERECHO, párrafo 4.

negociadora de las entidades financieras, que constituyen la mayor parte de su clientela.

- La cifra de negocios por provincia hace imposible la supervivencia de más de una empresa por provincia.
- Existen efectos compensatorios de las eventuales restricciones a la competencia que la concentración pudiera conllevar. Entre ellos destacan: la mejora de los sistemas de producción y distribución de los servicios de transporte y manipulación de fondos de PROSEGUR gracias al acceso a una red de comercialización que permitirá optimizar costes; la mejora de procesos tecnológicos, mediante su capacidad para realizar inversiones que, para una empresa pequeña como BLINDADOS DEL NORTE, resultan difícilmente afrontables; y las ventajas para consumidores y usuarios, derivadas de la mayor capacidad de la empresa resultante de la concentración para desarrollar un buen servicio sin riesgo de aumento de costes ni siquiera a nivel local, porque los precios se negocian para todo el territorio nacional.

## 5.2. Otras alegaciones.

Entre los competidores, SEGURIDAD EXPRES ha mencionado su preocupación por *“la alta concentración de negocio de que ya dispone PROSEGUR en el ámbito del transporte y manipulación de fondos, que con la adquisición de BLINDADOS DEL NORTE acrecienta su papel dominante y deja la zona sin posibles competidores”*. PROSE, S.A. considera, por el contrario, que esta operación *“no obstaculiza directamente la competencia en el sector.”*

De los clientes de PROSEGUR, BANESTO y DEUTSCHE BANK han comunicado que no tienen alegaciones que presentar en relación con este expediente. Dos clientes de BLINDADOS DEL NORTE han manifestado, no obstante, su inquietud por las consecuencias sobre la competencia derivadas de esta operación: en opinión de KUTXA, la Caja de Ahorros Guipúzcoa de San Sebastián, basada en *“experiencias vividas en situaciones similares”<sup>5</sup>*, el monopolio de oferta en el mercado de transporte y procesado de efectivo de la provincia de Guipúzcoa que resultaría de dicha operación conduciría *“en poco tiempo a un incremento de precios y a un deterioro de la calidad del servicio prestado”*. En consecuencia, considera que *“si finalmente se aprobara dicha concentración ... deberían imponerse a la empresa resultante condiciones limitativas en su capacidad de modificar las tarifas y otras condiciones vigentes en los contratos que( la Caja tiene) suscritos con BLINDADOS DEL NORTE”*.

---

<sup>5</sup> La entidad no ha precisado la naturaleza de dichas experiencias, aunque fue interrogada al respecto por el Tribunal.

Por su parte, CAJA LABORAL considera que la concentración de referencia dará lugar a una situación de monopolio que permitirá a PROSEGUR  *fijar directamente los precios* del servicio de transporte de fondos a las oficinas de dicha cooperativa de crédito en Guipúzcoa y Navarra, lo que en su opinión *“constituye una practica restrictiva de la competencia prohibida en virtud del Art. 1.1.a de la LDC”*

Respecto a los proveedores, DIAL SPANIA y LEASEPLAN, suministradores de vehículos en alquiler, MERCEDES BENZ ESPAÑA, principal proveedor de vehículos de transporte, SOFTWARE A.G. uno de los principales proveedores de servicios informáticos y TECNOVE, único suministrador de las carrocerías de los vehículos blindados utilizados por las dos empresas participantes en la concentración, han manifestado que no tienen alegaciones en contra de esta operación; TECNOVE ha destacado además que la mayor capacidad financiera de PROSEGUR, en comparación con la de la empresa que planea adquirir, le permite desarrollar una gama de vehículos de mejor calidad.

## **6. DETERMINACION DE LOS MERCADOS AFECTADOS.**

### **6.1. Mercados de producto**

El único sector económico en que tanto la empresa adquirente como la adquirida ejercen su actividad es el de suministro de servicios de Seguridad Privada, regulado en España por la Ley 23/1992, de 30 de julio, y el Reglamento aprobado por R.D. 2364/1994, de 9 de diciembre, de Seguridad Privada. Dentro de este sector, dicha normativa vigente distingue las siete categorías específicas de servicio descritas en el apartado 3.1 del presente Informe, categorías que el sector clasifica tradicionalmente en los tres grupos siguientes de servicios:

- los de vigilancia, consistentes en la protección de personas, bienes y /o establecimientos por medio de vigilantes habilitados al efecto por el Ministerio del Interior.
- los de transporte y manipulación de fondos, que incluyen, además del transporte, la custodia, clasificación y depósito de dinero y títulos valores.
- y los de alarmas y sistemas de seguridad, conocidos comúnmente como servicios de “sistemas”, que abarcan la instalación y mantenimiento de diversos tipos de dispositivos de seguridad, tanto electrónicos como físicos (puertas de seguridad, blindaje de locales, cajas fuertes, esclusas de seguridad, cámaras acorazadas, etc.), así como la explotación de centrales para la recepción, verificación y transmisión de señales de alarma y su comunicación a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, y la

prestación de servicios de respuesta diferentes a los suministrados por dichos Cuerpos y Fuerzas.

Todos estos servicios se diferencian de los denominados informalmente “de guardería”, prestados por personal distinto del de seguridad privada y no integrados en las empresas de seguridad, que consiste básicamente en servicios de conserjería, información en los accesos, comprobación y control de calderas e instalaciones, control de tránsito en zonas reservadas en el interior de fábricas y plantas, etc.

Desde el punto de vista de la evaluación de las condiciones de competencia, el criterio básico a tener en cuenta para la definición del mercado de producto es la intercambiabilidad o sustituibilidad de los bienes y servicios a efectos de su utilización por los consumidores. De hecho, en su Comunicación relativa a la definición del mercado relevante, la Comisión de la Unión Europea considera que el mercado de producto de referencia *“comprende la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos.”*

En aplicación de este criterio, el Tribunal considera que cada uno de los tres subsectores de la actividad de seguridad privada antes mencionados constituye, en principio, un mercado de producto diferente, dada la especificidad de los servicios requeridos habitualmente por los consumidores para satisfacer sus necesidades en este área. La necesidad de garantizar la seguridad de un transporte y manejo de dinero, p.ej., difícilmente podrá cubrirse sustituyendo este servicio por la utilización de los sistemas de alarmas que constituyen el objeto del subsector de sistemas, o por la mera contratación de vigilantes o escoltas realizada a través del mercado de seguridad, incluso en el caso en que dichas alternativas pudieran obtenerse a precios sensiblemente inferiores.

Las marcadas diferencias existentes entre los tipos de consumidores que constituyen la clientela habitual de cada uno de estos mercados confirman esta opinión. En el mercado de vigilancia, los principales clientes son las grandes superficies y almacenes de comercio mayorista y al por menor (alrededor del 17% de la facturación total), la industria química (11%), las entidades de crédito y compañías de seguros (11%), las compañías de energía eléctrica, gas y agua (10%), las de transporte y almacenamiento (9%), y correos y telecomunicaciones (8%). En el de transporte y manipulación de fondos, por el contrario, la estructura de la demanda está más concentrada, con las entidades financieras representando la gran mayoría de la facturación, seguidas de las grandes cadenas de distribución. En el mercado de sistemas, a su vez, destaca

la amplia diversificación de la demanda, incluyendo una creciente proporción de los hogares como clientes de estos servicios de seguridad.

Dentro de los tres mercados mencionados, la sociedad adquirida, BLINDADOS DEL NORTE, únicamente ejerce su actividad en el de transporte y manipulación de fondos y en el de vigilancia, y en consecuencia, el análisis realizado en este Informe se limita a estos dos mercados.

## **6.2. Mercado geográfico**

El mercado geográfico relevante viene determinado en gran medida por el ámbito territorial en el que las empresas participantes en una operación de concentración desarrollan sus actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia.

En la prestación de servicios de vigilancia y de transporte y manipulación de fondos, este ámbito está delimitado, en primer lugar, por el tipo de autorización previa para operar de que disponga la empresa pudiendo abarcar la totalidad del territorio nacional, o sólo algunas de las distintas Comunidades Autónomas. La capacidad de actuar en las diversas Comunidades Autónomas requiere asimismo el cumplimiento de diversos requisitos, tales como el mantenimiento de delegaciones en las provincias distintas a aquélla en la que se encuentra ubicada la sede social de la correspondiente compañía de seguridad. Dado que BLINDADOS DEL NORTE sólo está autorizado a operar en Navarra, por lo que al mercado de vigilancia se refiere, y en Navarra y el País Vasco, en relación a las actividades de transporte y manipulado de fondos, un primer análisis del mercado geográfico parece apuntar a la relevancia de un ámbito inferior al constituido por el territorio nacional.

En el mercado de vigilancia, la presencia de esta empresa en Navarra no es muy significativa. Pero en el mercado de transporte y manipulado de fondos, la existencia de una marcada diferencia entre las cuotas en estas provincias, -si bien menos acentuada en el caso de Guipúzcoa donde la empresa está operando de hecho sólo desde principios del año en curso, según datos del notificante- y las ostentadas fuera de las mismas, refuerza la necesidad de tener en cuenta esta posibilidad.

Un criterio básico a este respecto, aplicado tanto por este Tribunal como por la Comisión de la Unión Europea, es la medida en que los clientes de las empresas participantes en la concentración proyectada pueden acudir a proveedores localizados en otras zonas en respuesta a pequeñas variaciones permanentes en los precios relativos del correspondiente bien o servicio, y ello a un coste poco significativo para el consumidor. Esta posibilidad suele evaluarse a través de

factores tales como el grado en que las diferencias geográficas en cuota de mercado se deben a la existencia de preferencias de los consumidores por determinadas marcas de producto o servicio, o son resultado más bien de la evolución histórica del sector, así como por la persistencia de diferencias territoriales en los precios cargados por el suministro del servicio.

En lo que al transporte de fondos se refiere, las diferencias provinciales en las cuotas de BLINDADOS DEL NORTE dentro y fuera del país vasco-navarro parecen reflejar fundamentalmente la herencia del pasado. En este mercado, difícilmente puede hablarse de diferentes preferencias de los clientes basadas en la diversidad del servicio ofrecido por las distintas compañías de seguridad, porque el servicio prestado es muy homogéneo, como consecuencia fundamentalmente de la estandarización que imponen los estrictos requisitos de funcionamiento y ejercicio de esta actividad establecidos por la normativa vigente, que determina desde las características y número de los vehículos blindados que deben utilizarse para el transporte, hasta el tipo de la maquinaria a utilizar para el proceso de manipulación del dinero en efectivo, y de las cámaras acorazadas donde debe realizarse este proceso, así como el número y cualificaciones de los vigilantes contratados para estas operaciones.

El análisis de las características de los clientes de BLINDADOS DEL NORTE, en comparación con los de PROSEGUR, sugiere que la preferencia por esta empresa es reflejo, en gran medida, de la importancia tradicional en el país vasco-navarro de los vínculos entre empresas locales y las cooperativas de crédito, así como del apoyo prestado frecuentemente por las Cajas de Ahorro al desarrollo de la actividad de dichas empresas, tanto en el área industrial como en la de servicios. Alrededor del 56% de la facturación de BLINDADOS en el mercado de transporte y manipulación de fondos en Navarra corresponde a Caja de Navarra, surgida de la reciente fusión de Caja de Ahorros de Navarra y Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, que proporciona más del 48% de su cifra de negocios en esta Comunidad, y a Caja Rural de Navarra (cerca del 8%). En cuanto a Guipúzcoa, sus clientes son la KUTXA (73% de su facturación en esta provincia), y otras dos sociedades estrechamente vinculadas al grupo de la cooperativa Mondragón: la Caja Laboral Popular (18%) y las cadena de distribución EROSKI (casi 4%).

En cuanto a la estructura provincial de precios, no se dispone de datos suficientes para evaluar con precisión la magnitud de las diferencias, aunque parecen ser poco acusadas, a juzgar por la información proporcionada por el notificante. La posibilidad de persistencia de diferencias significativas se encuentra limitada, en todo caso, por dos factores, principalmente: el primero es que en el proceso de negociación de los precios con los clientes de ámbito nacional, y en particular con las entidades financieras, -que son los principales consumidores, con diferencia, de los servicios de transporte y manipulación de

fondos- se determina un precio único para los servicios prestados a cada cliente, con independencia de la zona del territorio nacional en que se presten; y el segundo es la existencia de un elevado grado de transparencia en el mercado respecto a los precios pagados por las distintas entidades de crédito, favorecida por un conjunto de circunstancias que se detallan en el apartado siguiente de este Informe sobre características del mercado.

Por último, y dada la especial relevancia del análisis prospectivo en la evaluación de las operaciones de concentración, debe destacarse, asimismo, la marcada tendencia a la consolidación de un mercado de ámbito nacional que está provocando, desde el punto de vista de la oferta, la desaparición de numerosas compañías de seguridad de ámbito local en los últimos años, y desde la óptica de la demanda, la creciente expansión territorial de las Cajas de Ahorro, tras la eliminación de las trabas normativas que restringían su actividad al ámbito autonómico.

El transporte y manipulado de fondos presenta, pues, muchas de las características de un mercado nacional, opinión con la que concuerdan, por otra parte, tanto el Servicio de Defensa de la Competencia<sup>6</sup> y el propio notificante. Este Tribunal considera, sin embargo, que , por lo que respecta a las alternativas de suministro disponibles, la estructura de oferta relevante para los consumidores de este servicio que carecen de capacidad de negociación a nivel nacional es la existente en el ámbito geográfico provincial en que dichos consumidores ejercen su actividad. En consecuencia, en la evaluación del impacto de la concentración proyectada debe prestarse especial atención a la dimensión local de dicho mercado.

## **7. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.**

La facturación de la totalidad del mercado de servicios de seguridad privada se estima en alrededor de 213.000 millones de pesetas. El sector tiene todavía un alto grado de atomización, a pesar de que el endurecimiento de los requisitos para el ejercicio de la actividad en 1994 ha ido eliminando las empresas más pequeñas, cuya actividad estaba generalmente restringida al ámbito autonómico; en 1997, último año para el que se dispone de estos datos, existían 832 empresas en el sector, de las cuales más del 90% contaba con menos de 100 empleados. Sin embargo, la oferta sigue presentando un elevado grado de concentración, con los cuatro primeros operadores del mercado -PROSEGUR,<sup>7</sup> SECURITAS, PROSESA y SEGUR IBERICA-, proporcionando alrededor del 60% del total. La presencia de capital extranjero es importante, destacando en particular la propiedad del Grupo sueco

---

<sup>6</sup> Expediente N-047 SECURITAS/AUSYSEGUR, y N-079 PROSEGUR/BLINDADOS

<sup>7</sup> Incluyendo la facturación de PROTECSA.

SECURITAS de la segunda empresa del mercado español, cuya titularidad ostenta actualmente la empresa holandesa del Grupo Securitas Iberia Holding.

La actividad del sector se encuentra distribuida irregularmente a lo largo del territorio nacional, con Madrid, Cataluña y Andalucía como principales centros de operación.

Las dos terceras partes de la facturación total, aproximadamente, corresponde a servicios de vigilancia, en tanto que los servicios de sistemas representan cerca del 25%, como se indica en el cuadro 3. Todos las empresas importantes del mercado de seguridad privada operan en estos dos segmentos del mercado global de seguridad, cuyo crecimiento, estrechamente vinculado a la coyuntura económica, ha sido especialmente dinámico en los últimos cinco años, y las perspectivas apuntan al mantenimiento de esta tendencia a medio y largo plazo. Sin embargo, de estas cuatro empresas mencionadas, sólo las tres primeras, PROSEGUR, SECURITAS, y PROSESA, ofrecen también servicios de transporte y manipulado de fondos, segmento que presenta unas características peculiares dentro del mercado de seguridad.

<b>Cuadro nº 3. Facturación del sector de seguridad privada en España. 1997-1999</b>				
<b>SEGMENTOS</b>	<b>1997</b>		<b>1999</b>	
	<b>Mn. pts</b>	<b>%</b>	<b>Mn. Pts</b>	<b>%</b>
Vigilancia	121.000	63,4	140.000	65,6
Sistemas de seguridad (*)	44.500	23,3	50.285	23,5
Tte y manipulación de fondos	25.500	13,3	22.900	10,7
<b>TOTAL</b>	<b>191.000</b>	<b>100,0</b>	<b>213.185</b>	<b>100,0</b>

(\*) Incluye sistemas electrónicos, mecanismos físicos y centrales receptoras de alarmas.

Fuente: DBK, Notificante y elaboración propia.

**Cuadro nº 4. Ventas de las principales empresas por segmentos de actividad en 1997. Millones de pesetas.**

<b>Empresas</b>	<b>Vigilancia</b>	<b>Tte y Manipulación De Fondos</b>	<b>Sistemas(*)</b>
PROSEGUR	26.904	15.686	3.009
SECURITAS	17.673	4.842	1.695
AUSYSEGUR	2.451	2.635	1.041
PROSESA	12.775	93	481
CETSSA	2.172	25	329
OTRAS	59.025	2.219	37.945
<b>TOTAL</b>	<b>121.000</b>	<b>25.500</b>	<b>44.500</b>

(\*) Incluye sistemas electrónicos, mecanismos físicos y centrales receptoras de alarmas.

Fuente: DBK , notificante y elaboración propia

Dado que la empresa adquirida, en la operación de concentración de referencia, no ejerce su actividad en el mercado de sistemas, el análisis siguiente se limita a los mercados de vigilancia y transporte.

### 7.1. Mercado de vigilancia.

El mercado abarca los servicios de protección y vigilancia de bienes, establecimientos, espectáculos, certámenes o convenciones, así como la protección de personas determinadas.

La oferta se encuentra bastante concentrada. Las seis primeras empresas controlan cerca del 70% de la facturación, y la cuota de mercado de las dos primeras, PROSEGUR Y SECURITAS, supera el 40%; ambas han reforzado su importancia en el mercado en los últimos tres años, como se muestra en el cuadro 5.

<b>Cuadro nº 5. Cuotas del mercado nacional de vigilancia. En porcentaje.</b>		
	<b>1997</b>	<b>1999</b>
PROSEGUR	24,4	26,0
SECURITAS	11,9	15,2(*)
PROSESA	8,9	8,0
SEGUR IBERICA	7,8	8,0
VINSA	5,9	9,0
IBEREXPRESS	2,5	2,5
AUXYSEGUR	2,0	--
<b>TOTAL ESTAS EMPRESAS</b>	<b>63,4</b>	<b>68,7</b>

(\*)Incluye la facturación de AUXYSEGUR, adquirida por SECURITAS en 1999.

Fuente: Notificante

El principal componente de los costes de funcionamiento es el de mano de obra, que incluye no sólo los sueldos y salarios, sino también los gastos asociados a la labor de formación y capacitación profesional del personal de nuevo ingreso en centros especializados, y su posterior reciclaje y perfeccionamiento mediante la participación del personal contratado en diversas modalidades de formación permanente, con objeto de cumplir con los requisitos exigidos por la normativa vigente para la realización de estas tareas. Las condiciones establecidas en los convenios colectivos para el sector han contribuido a incrementar estos gastos, que representan en torno al 75% de los costes totales de las empresas del sector.

En lo que a la demanda se refiere, las grandes empresas, con más de 1.000 empleados, constituyen el principal grupo de clientes en este servicio. Por sectores económicos, destacan las grandes compañías de distribución, la industria química y petrolera, las entidades financieras, las empresas eléctricas, las de transporte, y las de correos y telecomunicaciones.

La estrecha vinculación de la demanda a la evolución del crecimiento económico explica en gran medida el importante crecimiento que este mercado ha registrado desde mediados de los 90, si bien el dinamismo ha tendido a moderarse más recientemente, como consecuencia de la creciente penetración de los mecanismos electrónicos de vigilancia.

## 7.2. Mercado de transporte y manipulación de fondos.

Los servicios proporcionados a través de este mercado incluyen el depósito, recuento, clasificación y custodia de bienes y dinero, así como su transporte y distribución.

La facturación se sitúa en torno a los 23.000 millones de pesetas, correspondiendo en su gran mayoría a las operaciones relacionadas con los movimientos de dinero en efectivo. La comparación del tamaño del mercado español con el comunitario, referida a 1996, -último año para el que se dispone de esta información-, se indica en el cuadro 6. Las principales características del servicio de transporte y manipulado de fondos en España y en otros países europeos se muestran en el cuadro 7.

**Cuadro nº 6. Dimensión del mercado español de transporte y manipulado de fondos en comparación con el de otros países de la Unión Europea. 1996.**

País	Facturación (mn Euros)	Nº Compañías	Nº Empleados	Nº Vehículos
Alemania	613,6	140	5500	1500
Austria	36,3	5	400	120
Bélgica	87,9	4	1400	450
Dinamarca	67,0	3	130	70
<b>ESPAÑA</b>	<b>144,2</b>	<b>18</b>	<b>3500</b>	<b>900</b>
Finlandia	60,5	7	210	90
Francia	n.d.	19	5300	n.d.
Grecia	10,0	3	380	125
Irlanda	38,0	3	400	n.d.
Italia	325,4	226	5450	1600
Luxemburgo	5,7	3	100	45
Países Bajos	95,5	2	1150	n.d.
Portugal	n.d.	3	600	170
Reino Unido	2250,0	7	9000	3000
Suecia	74,0	10	670	240
<b>TOTAL UE-15</b>	<b>3808,1</b>	<b>452</b>	<b>42063</b>	<b>11.166</b>

Fuente: European Security Transportation Association (ESTA)

**Cuadro nº 7. Características del servicio de transporte de fondos de España y en otros países europeos.**

<b>PAIS</b>	<b>¿Impone la Ley estándares sobre blindaje,tripulación,etc?</b>	<b>Características más habituales del servicio</b>	<b>Nivel siniestros</b>	<b>Rango precios transporte (sólo parada) (*)</b>	<b>Observaciones</b>
Alemania	No, rigen acuerdos sindicales y con aseguradoras.	Vehículos blindaje ligero. 1-2 tripulantes sin armas, maletín de seguridad	Medio-bajo	μ 13-20	Mercado en guerra precios
España	Sí, muy definidos	Vehículo blindaje medio-alto. 3 tripulantes con arma	Bajo	μ 10-15	Mercado con fuerte presión por parte de Entidades Financieras
Francia	Sí, para importes>30.000 excepto Axytrans	Vehíc. blindaje medio, 2-3 tripulantes con arma	Medio-Alto	μ 20-25	Han salido de guerra precios, tendencia a mejorar
Italia	No hay forma específica, pero la Policía aprueba las especificaciones caso por caso	Vehículo blindaje medio, 2-3 tripulantes	Alto	μ 25-35	Tarifas fijadas oficialmente, bajarán los precios cuando se libere
Portugal	Sí, no muy específica	Vehículo blindaje medio, 2 tripulantes con arma de defensa personal	Medio-Alto	μ 25-30	Mercado estable con incremento de tarifa superior a IPC
U.K.	No hay norma específica, rigen los acuerdos con las aseguradoras.	Vehículo blindaje medio, 1-2 tripulantes sin arma, maletín y otras medidas de seguridad.	Alto	μ 21-24	Han salido de guerra precios, tendencia a mejorar

(\*) En euros por servicio

Fuente: Notificante

El Cuadro 8 muestra el alto grado de concentración de la oferta del mercado español. De acuerdo con los datos proporcionados por el Ministerio del Interior, en la actualidad existen seis empresas autorizadas para ejercer la actividad de transporte y distribución de objetos valiosos o peligrosos en todo el territorio nacional. De dichas empresas, dos (Prosegur Compañía de Seguridad S.A. y Prosegur Transportes y Valores S.A.) pertenecen al Grupo Prosegur, y dos son propiedad del Grupo Securitas (Securitas Tratamiento Integral de Valores y Compañía Auxiliar de Seguridad S.A.). Estos dos Grupos controlan más del 94% del mercado nacional. El resto se distribuye entre TRANSPORTES BLINDADOS, S.A, y PROSESA, -empresas operativas únicamente en la comunidad balear y en Ceuta y Melilla, respectivamente, a pesar de tener autorización de ámbito nacional-, y las cinco empresas autorizadas a actuar únicamente en un ámbito local, a saber, Grupo Cetssa Seguridad S.A. restringida a la Comunidad Autónoma gallega, Garda Servicios de Seguridad S.A. (Aragón), Iberexpress S.A. (Madrid), Seguridad Vigilada (Cataluña) y Blindados del Norte S.A., autorizada desde diciembre de 1996 a ejercer esta actividad en la Comunidad Navarra, y desde diciembre de 1997 y octubre de 1999 en La Rioja y el País Vasco, respectivamente.

**Cuadro nº 8. Cuotas del mercado nacional de transporte y manipulación de fondos. En porcentaje.**

	<b>1997</b>	<b>1999</b>
PROSEGUR	61,6	62,7
SECURITAS	19,0	31,4 (*)
AUSYSEGUR	10,3	-
PROSESA	0,4	n.d.
CETSSA	0,1	n.d.
<b>TOTAL ESTAS EMPRESAS</b>	<b>91,4</b>	<b>94,1(**)</b>

(\*) Incluye la facturación de la antigua Ausysegur, adquirida en 1999.

(\*\*) Corresponde a las dos primeras empresas

Fuente: Notificante y elaboración propia.

El grado de concentración se ha acentuado recientemente, con la adquisición de AUSYSEGUR, la tercera empresa de este mercado, por SECURITAS, lo que ha dado lugar a un aumento de más de 14 puntos porcentuales en la cuota del mercado nacional controlada por los dos grupos dominantes de este mercado.

Esta evolución refleja en gran medida la dificultad de supervivencia de las empresas de poco tamaño en un mercado competitivo, en el que la tasa de rentabilidad se encuentra muy condicionada por el impacto conjunto de tres factores, a saber: un coste elevado de la infraestructura necesaria para desarrollar la actividad, un crecimiento del mercado prácticamente nulo, y el

fuerte poder de negociación de los consumidores del servicio sobre los precios, como se describe a continuación.

- *Coste de la inversión en infraestructura.*

A diferencia de otros servicios de seguridad, las condiciones impuestas por la normativa vigente para realizar el transporte y manipulado de fondos requiere el cumplimiento de una serie de condiciones que suponen una inversión de capital considerable. Entre ellas se incluyen la disponibilidad de una flota de camiones blindados y de maquinaria de contar y procesar monedas y billetes de banco, así como la construcción y equipamiento de cámaras acorazadas donde llevar a cabo esa actividad.

El coste de cumplimiento de la normativa se ha acentuado con el endurecimiento de los requisitos que han introducido el Real Decreto 2364/1994, de 9 de diciembre, de Seguridad Privada, que establece la obligación de abrir delegaciones en las provincias distintas a la de la sede de la sociedad en las que quiera ejercerse esta actividad, y la Orden del Ministerio del Interior de 23 de abril de 1997, que además de exigir especificaciones más estrictas para el material empleado en la prestación del servicio, obliga a la retirada de servicio de los vehículos blindados utilizados por las empresas de seguridad que para el año 2001 no reúnan todavía las características exigidas por esta norma.

A estas inversiones de renovación y adecuación de la flota de transporte se añaden las asociadas a la próxima introducción del euro como medio habitual de pago en las transacciones en efectivo, que exige el uso de una maquinaria de procesamiento adaptada a las características de las nuevas monedas y billetes.

La prestación del servicio en condiciones competitivas requiere asimismo un esfuerzo continuado de racionalización de gasto mediante la mecanización de los procesos y la tecnificación de los diseños de ruta, tareas en las que es esencial el uso de software adecuado a las necesidades específicas de esta actividad.

[...]

- *El lento crecimiento del mercado.*

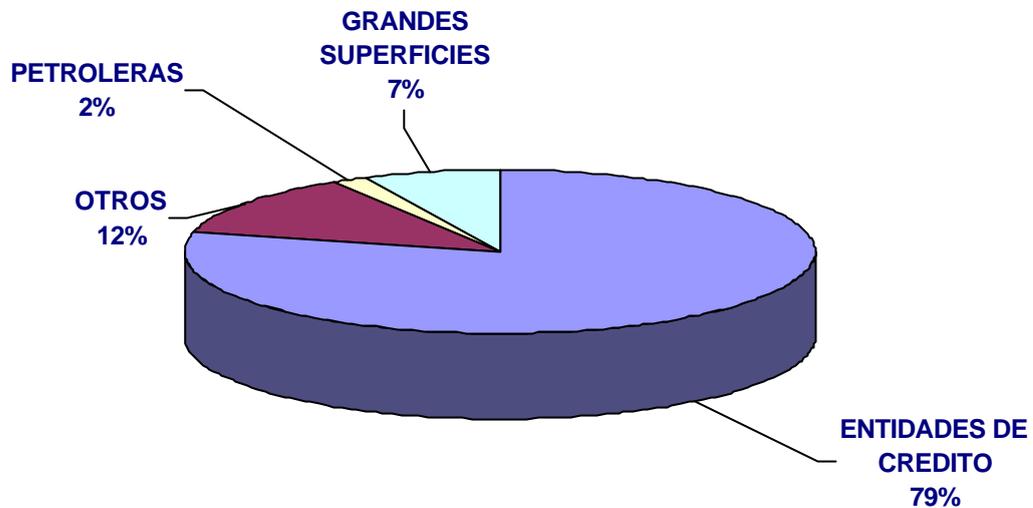
La facturación del mercado nacional ha mostrado un escaso crecimiento desde mediados de los años 90 -las estimaciones disponibles indican una tasa media anual inferior al 1%- lo que ha supuesto una constante disminución de su peso relativo en el total de las ventas del mercado de seguridad privada. Al igual que

en el resto de Europa, se trata, de hecho, de un segmento con un alto grado de madurez, y, por tanto unas perspectivas de escaso crecimiento a medio plazo. Su demanda está muy desvinculada de la coyuntura económica, y aunque el transporte y manipulado de fondos constituye un input de primera necesidad para los clientes del servicio, la evolución de las ventas responde fundamentalmente a factores estructurales independientes en cierta medida de las decisiones de dichos clientes, tales como la evolución de la cantidad de dinero en circulación, de los hábitos de pago y del uso relativo de los distintos medios de pago (monedas y billetes, cheques o tarjetas de crédito) en la economía, del número y grado de dispersión de oficinas bancarias y de cajeros automáticos, etc. Las variaciones registradas en estos factores suelen ser poco importantes a corto plazo, y las que están teniendo lugar a medio plazo – en particular, el creciente uso de las tarjetas de crédito como medio habitual de pago, y el impacto negativo sobre el número de oficinas de las entidades de crédito que frecuentemente conllevan las operaciones de concentración del sector bancario -han tendido, en general, a reducir la necesidad de transporte de efectivo.

- *Presión de los clientes en la evolución de precios.*

La demanda de servicios de seguridad para el transporte y manipulado de fondos procede de grandes compañías, en general, y de las grandes entidades financieras, en particular. Según los datos reflejados en el Gráfico 1, referidos a PROSEGUR, pero indicativos asimismo, a grandes rasgos, de las características de la demanda del conjunto de este mercado, alrededor del 80% de la facturación se realiza con el sector bancario, y un 9% adicional corresponde asimismo a empresas de sectores económicos que también presentan un elevado grado de concentración, y ostentan un considerable peso económico y financiero, como las grandes superficies de distribución y la industria petroquímica.

**Gráfico 1: Estructura sectorial de la demanda de transporte y manipulado de fondos de PROSEGUR.**



Fuente: Notificante

La información disponible sobre el proceso de determinación de precios en este mercado tiende a corroborar la existencia de un fuerte poder negociador de las entidades bancarias, así como del ejercicio de dicho poder.

Los precios acordados con los clientes se establecen, fundamentalmente, en función del tipo de servicio requerido por el cliente (número de paradas urbanas o interurbanas, tratamiento de moneda nacional o extranjera, etc.) y del volumen de negocio contratado. De estos dos factores, el volumen de negocios es clave en el resultado de la negociación de precios, ya que la posibilidad de competencia entre las compañías de seguridad vía calidad o características especiales de cada tipo de servicio se encuentran muy limitadas por la práctica estandarización que imponen los detallados requisitos establecidos por la normativa vigente.

La capacidad de negociación que permite a las entidades bancarias su elevado volumen de negocio se ve incrementada frecuentemente, además, por la práctica de algunas de ellas de vender el servicio de transporte de fondos a las grandes superficies de distribución, como un valor añadido a los servicios estrictamente bancarios que proporcionan a estos clientes. Ello permite, por una parte, a los bancos beneficiarse de mayores descuentos por volumen de negocios en su negociación con las compañías de seguridad, y por otra parte, a las grandes superficies beneficiarse de unas tarifas del transporte previamente acordadas con el banco.

En los datos a que ha tenido acceso el Tribunal, existen diversos indicios de la capacidad de influencia de estos grandes consumidores sobre la determinación de precios. En los concursos de adjudicación del servicio de transporte y manipulado de fondos entre las compañías de seguridad realizados por diversas entidades de crédito, p. ej., se incluye entre las condiciones de acceso de los concursantes la lista de tarifas máximas aceptables para la admisión de ofertas en los distintos tipos de servicios.

Por otra parte, el proceso de concentración del sector bancario que ha tenido lugar en los últimos diez años ha reforzado el poder de negociación de estos usuarios, contribuyendo a mantener, e incluso reducir en algunos años, las tarifas nacionales por transporte y manipulado de efectivo, como se indica en el cuadro 9, mediante la imposición de la condición de igualdad a la baja de las tarifas cobradas previamente a cada una de las entidades de crédito fusionadas.

---

**Cuadro nº 9. Evolución de la variación de precios en el mercado nacional de transporte de fondos.**

---

<b>AÑO</b>	<b>INCREMENTO</b>
1991	6,5%
1992	6,0%
1993	-2,6%
1994	3,7%
1995	0,8%
1996	0,7%
1997	-1,2%
1998	-3,1%
1999	-0,9%
2000	2,8%

---

Fuente: Notificante

Dos consecuencias del impacto conjunto de los tres factores mencionados han sido, por una parte, el recurso de las grandes compañías de seguridad a la expansión territorial, mediante absorción de las más pequeñas, generalmente de ámbito local, y por otra, la necesidad de dichas compañías de diversificar su actividad, tanto hacia segmentos más dinámicos dentro de la prestación de servicios de seguridad, como el de sistemas de alarma, o hacia servicios complementarios a los de seguridad, como los denominados de “guardería”, antes descritos.

## 8. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA

### 8.1. Mercado de vigilancia.

La facturación de BLINDADOS DEL NORTE en el mercado de vigilancia es de 145 mn de ptas.

Como se indica en el Cuadro 10, la empresa resultante de la operación de concentración proyectada alcanzaría una cuota del mercado nacional de 26,016%. Con la adquisición de BLINDADOS, PROSEGUR aumenta su cuota de mercado, pero en una cuantía superior en sólo veinte décimas de punto porcentual a la que ostenta actualmente; la variación es pues irrelevante, a efectos de modificación de la actual estructura de oferta, PROSEGUR se enfrenta además a un competidor importante a escala nacional, SECURITAS, que ostenta un 15% de cuota de mercado, y a la competencia de diversos operadores regionales con una fuerza considerable en sus respectivos ámbitos de actuación.

**Cuadro nº 10. Efectos de la concentración: Cuotas de mercado nacional en el mercado de vigilancia. En porcentaje.**

	<b>VIGILANCIA</b>
Prosegur	26,0
Blindados	0,016
<b>Prosegur+Blindados</b>	<b>26,016</b>

Fuente: Notificante

El efecto de la concentración en Navarra, única provincia en la que BLINDADOS realiza la actividad de vigilancia, se muestra en el Cuadro 11

**Cuadro nº 11. Efectos de la concentración en el mercado de vigilancia de Navarra. Cuota de mercado. En porcentaje.**

	<b>1999</b>
Prosegur	13%
Blindados	5%
<b>Prosegur+Blindados</b>	<b>18%</b>

Fuente: Notificante

## 8.2. Mercado de transporte y manipulado de fondos.

Como consecuencia de la concentración proyectada, PROSEGUR reforzará su posición de líder indiscutible en el mercado nacional, incrementando su cuota de mercado en poco más de un punto porcentual, del 62,7% actual a 63,9%, como se muestra en el Cuadro 12.

**Cuadro nº 12. Efectos de la concentración: Cuotas del mercado nacional de transporte y manipulado de fondos. En porcentaje.**

<b>TRANSPORTE Y MANIPULADO DE FONDOS</b>	
Prosegur	62,7
Blindados	1,2
<b>Prosegur+Blindados</b>	<b>63,9</b>

Fuente: Notificante

En un mercado con un grado de concentración tan elevado como el ya existente, incluso aumentos pequeños de cuota del líder absoluto pueden suponer un incremento de las restricciones a la competencia efectiva. En la operación de concentración objeto del presente Informe hay razones, sin embargo, para dudar que este sea el caso.

En primer lugar, el ejercicio del poder de mercado del líder para imponer sus condiciones en materia de precios está muy limitado por la concentración de la demanda y por la fuerza negociadora de los principales clientes. Como antes se ha mencionado, ello ha contribuido a que los precios del mercado nacional de transporte y manipulación de fondos no hayan aumentado sensiblemente durante los últimos cinco años, habiendo descendido incluso en 1997, 1998, y 1999, a pesar de que la cuota de mercado del líder superaba ya el 60%. Es improbable que un pequeño aumento de cuota, como el que tendría lugar de realizarse la operación proyectada, altere sensiblemente la actual relación de fuerzas entre ofertante y demandantes, sobre todo cuando el proceso de concentración de las entidades de crédito, y de las grandes superficies de distribución, sigue su curso.

En segundo lugar, los precios cargados a las entidades financieras presentan un elevado grado de transparencia, como consecuencia no sólo de la gran homogeneidad de las condiciones básicas de los servicios prestados por las compañías de seguridad, sino también de la facilidad de acceso a esta información de dichas entidades. A través de contactos informales, en el seno de la Asociación Española de Banca (AEB) o de la Confederación de Cajas de Ahorro (CECA), es posible conocer las tarifas pagadas por los distintos usuarios. Todos tienen, además, ocasión de adquirir incluso un conocimiento detallado del mercado a través del ejercicio directo de esta actividad: el artículo

vigésimo segundo de la Sección segunda de la Orden de 23 de abril de 1997, del Ministerio del Interior, faculta a las entidades de crédito a realizar el transporte de fondos sin contratar los servicios de empresas de seguridad, siempre que el valor de los fondos o valores no exceda los 25 millones de pesetas, o 10 millones si el transporte debe efectuarse de forma regular y con una periodicidad inferior a seis días. Por otra parte, a través de la sociedad Lico Leasing S.A., las 47 Cajas de Ahorro Confederadas, y la propia CECA, han sido propietarias de la empresa de seguridad AUSYSEGUR, la tercera del mercado español de transporte de fondos en cuanto a nivel de facturación se refiere, hasta su reciente adquisición por SECURITAS.

En tercer lugar, la nueva empresa se enfrenta a un poderoso competidor: SECURITAS ESPAÑA filial del grupo sueco SECURITAS, líder mundial de las compañías de seguridad con una facturación global superior a 204.000 mn en 1997 y presencia en 14 países.

Tampoco es probable que la empresa resultante de la concentración pueda ejercer un poder de mercado significativo sobre sus proveedores. Buena parte de los inputs utilizados por PROSEGUR, desde las máquinas de tratamiento del dinero y los servicios de mantenimiento de las mismas, hasta la carrocería de los vehículos blindados o las compañías de transporte con las que es posible subcontratar parte del servicio, -p. ej. el transporte aéreo de divisas a o de países extranjeros- está constituida por bienes y servicios con un alto grado de especialización, y disponibles sólo a través de un número reducido de suministradores, lo que otorga a éstos últimos una fuerza negociadora considerable.

Además de su impacto sobre el mercado nacional de transporte y manipulado de fondos, la concentración proyectada conlleva la eliminación de la única empresa que, junto con PROSEGUR, realiza actualmente esta actividad en las provincias de Navarra y Guipúzcoa, según se muestra en el Cuadro 13. En consecuencia, dicha empresa pasaría a realizar el 100% de la facturación por este servicio en ambas provincias, comparado con el actual 25%, en Navarra, y el 65,8%, en Guipúzcoa.

**Cuadro nº 13. Efectos de la concentración en el mercado de transporte y manipulación de fondos en Guipúzcoa y Navarra. Cuotas de mercado. En porcentaje.**

	NAVARRA	GUIPÚZCOA
Prosegur	25,2	65,8
Blindados	74,8	34,2
<b>Prosegur + Blindados</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Notificante

Ello no implica, sin embargo, que la empresa resultante de la concentración pueda ejercer efectivamente el poder de mercado asociado generalmente a un monopolista. Las limitaciones a este ejercicio proceden, fundamentalmente, de dos hechos. Uno es que las entidades de crédito de ámbito nacional suelen negociar con las empresas de seguridad un precio único para todo el país, sea cual sea la localización provincial de las oficinas o agencias entre las que se realiza el transporte de fondos, como antes se ha mencionado, y, de acuerdo con la información proporcionada por el notificante, alrededor de las dos terceras partes de la facturación total, tanto en Navarra como en Guipúzcoa, corresponde a este tipo de clientes.

La segunda limitación al eventual ejercicio de poder monopolista se debe a que, cualquiera de las otras tres empresas autorizadas para ejercer el transporte y manipulado de fondos en el ámbito nacional, mencionadas en el apartado 5.2 de este Informe, puede desarrollar también esa actividad en ambas provincias, si así lo desea; de hecho, la convocatoria de concurso para la adjudicación de la contratación de estos servicios por las diversas entidades financieras suele estar dirigida a todas las empresas de seguridad, tanto de ámbito nacional como local. La ausencia de participación de otras empresas en Navarra y Guipúzcoa se debe, fundamentalmente, al insuficiente atractivo económico que presenta para ellas la realización de esta actividad en dichas provincias, circunstancia que se modificaría, obviamente, si PROSEGUR consiguiera aumentar la rentabilidad del negocio en estas provincias mediante el incremento de las tarifas cobradas a los clientes ubicados en ellas.

La desaparición de BLINDADOS DEL NORTE puede afectar, sin embargo, a sus clientes, fundamentalmente, de ámbito local, -como por ejemplo, la Caja de Navarra, la Caja Rural, Caja Laboral, o la KUTXA- en la medida en que el volumen de negocio que pueden ofrecer a los potenciales competidores de PROSEGUR probablemente sea insuficiente para rentabilizar el inicio de operaciones en estas provincias, sobre todo teniendo en cuenta el coste que implica la obligación de mantener en ellas delegaciones para el ejercicio de esta actividad, establecida por la normativa en vigor. PROSEGUR puede disponer, por tanto, de un margen para incrementar los precios cargados a estos clientes sin riesgo de atraer la competencia de otras compañías de seguridad.

## **9. BARRERAS DE ENTRADA.**

### **9.1. Mercado de vigilancia**

A pesar de la detallada reglamentación a que está sujeto el acceso a, y el ejercicio de, esta actividad, puede considerarse que las barreras administrativas de entrada en este mercado son poco importantes. La obtención de la autorización previa necesaria para su realización en todo el territorio nacional sólo requiere la creación de una empresa con un capital social mínimo de 50 millones de pesetas, (10 millones si se solicita autorización de ámbito autonómico), la concertación de un seguro de responsabilidad civil de una cobertura mínima de 100 millones de pts, por siniestro y año, con objeto de cubrir las obligaciones de indemnización a terceros por daños producidos en el ejercicio de la actividad, y la constitución de una garantía de 40 millones (ocho millones, más dos por provincia, si el ámbito es autonómico) en la Caja General de Garantía de Depósitos, con el fin de asegurar el pago de las obligaciones contraídas con las autoridades competentes, especialmente en relación con eventuales multas por infracciones.

Los principales obstáculos a la entrada proceden de la escasez relativa de vigilantes de seguridad con las cualificaciones exigidas por el R.D. 2364/1994, de 9 de diciembre, de Seguridad Privada, que determinó y unificó las pruebas especiales de conocimientos y capacitación requeridas para obtener la correspondiente habilitación. Otra barrera de cierta consideración es el gasto en formación y especialización del personal contratado que las empresas del sector se ven obligadas a realizar para mantener una posición competitiva en el mercado.

### **9.2. Mercado de transporte y manipulación de fondos.**

Las barreras de acceso a este mercado son más importantes que en el mercado de vigilancia, no tanto en relación con los requisitos para la autorización previa, que, en materia de capital social mínimo, seguro de responsabilidad y constitución de garantía, son similares, sino porque el citado Reglamento establece unas condiciones de funcionamiento de estas empresas que implican la realización de importantes inversiones en la creación de la infraestructura necesaria para cumplirlas, como antes se ha mencionado. Destacan, en particular, la necesidad de disponer de una flota mínima de camiones blindados, y de maquinaria de contar y procesar monedas y billetes de banco, con características muy precisas, así como la construcción y equipamiento de cámaras acorazadas donde llevar a cabo esa actividad.

El artículo 17 Real Decreto citado establece además, en su punto 2, la obligación de abrir delegaciones cuando se realicen operaciones de vigilancia o de manipulado de fondos en provincias distintas a la de la sede de la sociedad, obligación que resulta especialmente onerosa en el caso de esta segunda actividad, porque los estrictos requisitos establecidos para la realización del depósito, custodia, recuento y clasificación de monedas y billetes y títulos valores por la sociedad matriz deben observarse también para la utilización de dichas delegaciones (artículo 17, 2.a).

Las barreras se han intensificado en los últimos años, con la promulgación de la Orden del Ministerio del Interior de 23 de abril de 1997, cuya Disposición Transitoria Segunda establece que *“los vehículos blindados utilizados por las empresas de seguridad de transporte cuyas características no se ajusten a las establecidas al efecto en la presente Orden, únicamente podrán ser utilizados durante un año contado a partir de su entrada en vigor”*, concediéndose en la Disposición Final un periodo de cuatro años, es decir, hasta el 2001. [...]

Otros obstáculos importantes al acceso a este mercado son las perspectivas de lento crecimiento de la demanda en un contexto de estrechos márgenes de rentabilidad, típicas de un mercado con un alto grado de madurez, y la elevada concentración de la oferta, que contribuye a desincentivar la entrada de competidores potenciales.

## **10. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO.**

Según ha destacado el Tribunal en otros expedientes<sup>8</sup>, la evaluación del grado de contestabilidad de un mercado de referencia es especialmente relevante en los casos en que la existencia de una estructura de oferta fuertemente concentrada sugiere la posibilidad de ejercicio de un cierto poder monopolista.

El Tribunal ha definido la contestabilidad o impugnabilidad<sup>9</sup> como la *“cualidad del mercado que hace referencia a la facilidad de entrada y salida en el mismo. Así, se dice de un mercado que es perfectamente impugnable, cuando reúne en grado sumo las condiciones siguientes: 1) No existen barreras de entrada ni barreras de salida. 2) Todas las empresas tienen acceso a la misma tecnología de producción, tanto las empresas implantadas como las potenciales entrantes. 3) La información sobre precios es completa y está disponible para todos los consumidores y todas las empresas. 4) Se puede entrar en el mercado y salir del mismo antes de que las empresas que operen en él puedan ajustar sus precios. La contestabilidad de un mercado será mayor o menor, según sean más o menos próximas a las citadas condiciones ideales, las condiciones reales respectivas que se den en el mismo.”*

---

<sup>8</sup> Expediente C 32/98 CHEP ESPAÑA/GESPALETS

<sup>9</sup> Expediente C 33/98 Havas/Grupo Anaya

En el caso del transporte y manipulado de fondos, se cumplen en gran medida la mayoría de estas condiciones, no sólo en el mercado nacional, sino también en los de ámbito provincial. Las barreras de entrada en estos últimos son de cierta importancia para empresas de dimensión reducida, en la medida en que se requiere la realización de un mínimo de inversiones para ejercer la actividad en una provincia determinada, y esas inversiones sólo pueden rentabilizarse si se consigue alcanzar una mínima cifra de negocios; pero pueden considerarse poco significativas para muchas de las empresas de seguridad de mayor tamaño que ya operan en territorio español. De hecho, empresas de varios países europeos participan en el capital de diversas empresas de seguridad localizadas en España, -tales como los Países Bajos en Segur Ibérica, Francia en Asepro y Fichet Suiza en Cerberus-, empresas que podrían extender su actividad en España al transporte y manipulado de fondos, a escala nacional o provincial. Debe destacarse a este respecto que la Ley 23/1992, de 30 de julio, de Seguridad Privada, no establece discriminación alguna frente a los países comunitarios en materia de libertad de establecimiento o desarrollo de esta actividad en España<sup>10</sup>, y que la regulación actual no establece trabas administrativas de consideración para la prestación de cualquier servicio de seguridad privada, una vez obtenida la autorización para alguno de ellos<sup>11</sup>.

En cuanto a las condiciones de igualdad de acceso a la tecnología de producción y de transparencia de precios, tanto para los consumidores como para los competidores actuales y potenciales, ambas se cumplen también en gran medida tanto en el mercado nacional como en los provinciales.

## **11. EFECTOS COMPENSATORIOS.**

Al igual que otras empresas pequeñas de ámbito local, BLINDADOS DEL NORTE no dispone de la capacidad económica y financiera para realizar las inversiones que requiere el ejercicio de la actividad de transporte y manipulado de fondos en las condiciones de eficiencia y seguridad establecidas por la normativa vigente. De acuerdo con la información disponible sobre sus circunstancias actuales, parece probable que esta empresa se vería obligada incluso a cesar su actividad en los próximos años en cualquier caso, una circunstancia por otra parte, que el Tribunal ha considerado relevante en anteriores Informes<sup>12</sup>.

Su compra por PROSEGUR contribuirá pues a garantizar la continuidad de un servicio de primera necesidad para los clientes ubicados en Navarra y Guipúzcoa, al tiempo que evita a los trabajadores de la empresa adquirida el riesgo de un posible desempleo más o menos prolongado.

---

<sup>10</sup> Disposición Adicional Pimera, punto 3.

<sup>11</sup> Artículo 6 del R.D. 2364/1994, de 9 de diciembre.

<sup>12</sup> Expediente C48/99 INTERMALTA/MALTAMANCHA.

Por otra parte, es probable que la empresa adquirente tenga mayor capacidad para mejorar el servicio prestado a medio plazo, a través tanto de la integración de los avances tecnológicos en materia de calidad de vehículos de transporte y maquinaria de procesamiento de efectivo especializados como del continuo apoyo a la formación de personal con mejores cualificaciones para el ejercicio de esta actividad.

## **12. RESUMEN Y CONCLUSIONES.**

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. La operación de concentración notificada cumple el requisito de cuotas de mercado previsto por el artículo 14.a) de la LDC para ser sometida al procedimiento de control de las operaciones de concentración.
2. La operación no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064, del Consejo, sobre control de operaciones de concentraciones entre empresas.
3. Puesto que la operación de concentración ha sido notificada de acuerdo con lo establecido en el artículo 14 de la LDC y que la misma ha sido remitida a este Tribunal para informe, tal operación en su conjunto se analiza a la luz de la legislación española sobre competencia.
4. La empresa adquirente y la adquirida ejercen su actividad en el sector de prestación de servicios de seguridad privada. Dentro de dicho sector, los mercados de producto de referencia son el de vigilancia y el de transporte y manipulación de fondos. El ámbito geográfico de referencia, en ambos casos, presenta numerosas características de mercado nacional. Este Tribunal considera, sin embargo, que, por lo que respecta a las alternativas de suministro disponibles, la estructura de oferta relevante para los consumidores de estos servicios que carecen de capacidad de negociación a nivel nacional es la existente en el ámbito geográfico provincial en que dichos consumidores ejercen su actividad. En consecuencia, en la evaluación del impacto de la concentración proyectada debe prestarse especial atención a la dimensión local de dichos mercados.
5. En el mercado nacional de vigilancia, como consecuencia de la operación de concentración proyectada, el Grupo PROSEGUR alcanzará una cuota de mercado del 26,016%. El Tribunal no considera que dicha

operación conlleve una modificación estructural significativa del mercado, puesto que la empresa adquirida aporta un aumento de sólo un 0,016% a la cuota que PROSEGUR ostenta ya en este mercado. La cuota de mercado del 18% que la nueva empresa ostentaría en Navarra, única provincia en que la empresa adquirida ejerce la actividad de vigilancia, tampoco conlleva un riesgo de obstaculización de la competencia efectiva, sobre todo teniendo en cuenta el alto grado de contestabilidad del mercado.

6. En el mercado de transporte y manipulación de fondos, PROSEGUR alcanzaría una cuota del mercado nacional de 63,9%, superior en un 1,2% a la que ya tiene actualmente. No se considera probable que este pequeño aumento de cuota pueda suponer un obstáculo al desarrollo de la competencia efectiva, dada la fuerte capacidad negociadora de los demandantes de este servicio, el elevado grado de transparencia del mercado y la presencia de un poderoso competidor, como SECURITAS.
7. La compra de BLINDADOS DEL NORTE conllevaría asimismo la eliminación del único suministrador de este servicio, distinto a PROSEGUR, en Guipúzcoa y Navarra. El Tribunal considera que la capacidad de la nueva empresa para ejercer un poder monopolista se encuentra muy restringida por la suficiente contestabilidad de estos mercados y, especialmente, por el poder de negociación de una gran mayoría de sus clientes, capaces de obtener a un precio único para todo el territorio nacional el servicio que reciben en dichas provincias. No obstante, existe un riesgo de que la nueva empresa pueda imponer sus precios y condiciones a los clientes de la empresa adquirida cuyo ámbito de operaciones se restringe, prácticamente, a estas dos provincias.
8. En conclusión, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la LDC, el Tribunal ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno para Asuntos Económicos y Ministro de Economía, para su elevación al Gobierno, el siguiente

## **DICTAMEN**

**El Pleno del Tribunal, tras valorar los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este informe, y los efectos compensatorios de las restricciones al desarrollo de la competencia que pudieran producirse, considera que resulta adecuado no oponerse a la concentración notificada, siempre que la nueva empresa no modifique de forma discriminada los precios y condiciones del servicio de transporte y manipulado de fondos que recibían los clientes de la empresa adquirida que carecen de capacidad de negociación a escala nacional. Con objeto de facilitar la verificación del cumplimiento de esta condición por las autoridades de competencia, el notificante deberá comunicar al Servicio de Defensa de la Competencia las modificaciones de los contratos con dichos clientes que pudiera establecer durante los próximos tres años.**

**17 de septiembre de 2001**