

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1511/24 EXOSENS / NVLS**

#### **1. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 29 de noviembre de 2024 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición del control exclusivo de NIGHTVISION LASERS SPAIN, S.L. (NVLS) por parte de EXOSENS INTERNATIONAL, S.A.S. (EXOSENS).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por EXOSENS según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) Con fechas 2 de diciembre de 2024 y 27 de enero de 2025, en virtud del artículo 55.6 de la LDC, esta Dirección de Competencia solicitó a terceros información necesaria para la adecuada valoración de la operación, suspendiendo el transcurso de plazos máximos para resolver el procedimiento.
- (4) Con fechas 5 y 18 de diciembre de 2024 y 21 de enero de 2025, en virtud del artículo 55.5 de la LDC, esta Dirección de Competencia solicitó a la notificante información necesaria para la adecuada valoración de la operación, suspendiendo el transcurso de plazos máximos para resolver el procedimiento.
- (5) Con fecha 6 de febrero de 2025 tuvo entrada la última respuesta a las citadas solicitudes de información, acordándose, de conformidad con el artículo 12.2 del RDC, la reanudación del cómputo del plazo máximo para resolver.
- (6) Con fecha 20 de febrero de 2025, en virtud del artículo 55.5 de la LDC, esta Dirección de Competencia solicitó a la notificante información necesaria para la adecuada valoración de la operación, suspendiendo dicha solicitud de información el transcurso de plazos máximos para resolver el procedimiento. Con fecha 21 de febrero de 2025 tuvo entrada la respuesta a la citada solicitud de información, dando lugar a la reanudación del cómputo del plazo máximo para resolver.
- (7) Con fecha 25 de febrero de 2025, en virtud del artículo 55.6 de la LDC, esta Dirección de Competencia solicitó a terceros información necesaria para la adecuada valoración de la operación, suspendiendo el transcurso de plazos máximos para resolver el procedimiento.
- (8) Con fecha 27 de febrero de 2025, en virtud del artículo 55.5 de la LDC, esta Dirección de Competencia ha solicitado a la notificante información necesaria para la adecuada valoración de la concentración de referencia, suspendiendo

dicha solicitud de información el transcurso de plazos máximos para resolver el procedimiento hasta que fuera cumplimentada la misma.

- (9) Con fecha 5 de marzo de 2025 tuvo entrada en la CNMC la última respuesta a las citadas solicitudes de información, dando lugar a la reanudación del cómputo del plazo máximo para resolver.
- (10) Con fecha 7 de marzo de 2025, en virtud del artículo 55.5 de la LDC, esta Dirección de Competencia solicitó a la notificante información necesaria para la adecuada valoración de la operación, suspendiendo dicha solicitud de información el transcurso de plazos máximos para resolver el procedimiento.
- (11) Con fecha 13 de marzo de 2025 ha tenido entrada en la CNMC la respuesta a la citada solicitud de información, acordándose, de conformidad con el artículo 12.2 del RDC, la reanudación del cómputo del plazo máximo para resolver, siendo la nueva fecha del plazo máximo para resolver el **20 de marzo de 2025**.

## **2. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (12) La operación ha sido formalizada mediante un acuerdo de compraventa<sup>1</sup> firmado el pasado 21 de octubre de 2024, en virtud del cual las partes acordaron las condiciones básicas para el efectivo desarrollo de la operación propuesta.
- (13) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1.b) de la LDC.
- (14) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria por no alcanzar los umbrales del artículo 1 del Reglamento (CE) nº139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (15) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

## **3. EMPRESAS PARTICIPES**

### **3.1. LA NOTIFICANTE: EXOSENS INTERNATIONAL, S.A.S.**

- (16) EXOSENS INTERNATIONAL, S.A.S. (EXOSENS) es una empresa integrada en el grupo EXOSENS, grupo controlado a su vez por el fondo de inversión HLD<sup>23</sup>.
- (17) EXOSENS es una empresa multinacional francesa especializada en la investigación y el desarrollo, la producción y la venta de componentes y

<sup>1</sup> Existe en este acuerdo un plazo máximo (*long stop date*) para llevar a cabo la operación finalizado el 15 de enero de 2025. No obstante, con fecha de 19 de noviembre de 2024, las partes firmaron una adenda al contrato de compraventa modificando el plazo límite para llevar a cabo la operación hasta el 31 de marzo de 2025.

<sup>2</sup> HLD se refiere conjuntamente a HLD EUROPE SCA, INVEST PRINCE HENRI SCA e INVEST GAMMA S.À.R.L.

<sup>3</sup> EXOSENS fue adquirida por HLD en julio de 2021, tras un proceso de venta iniciado por su anterior accionista, ARDIAN. El 7 de junio de 2024, EXOSENS empezó a cotizar en la bolsa Euronext de París. En la actualidad, HLD sigue siendo el accionista mayoritario (ostenta alrededor del 52,72% de las acciones a partir de la fecha de salida a bolsa de EXOSENS).

subconjuntos electrónicos y ópticos de alta tecnología para la obtención de imágenes y la detección de iones, electrones o fotones.

- (18) La fabricación de tubos de intensificación de imágenes (tanto de 16 como de 18 milímetros) constituye más de la mitad de su volumen de negocio, si bien también fabrica otros componentes como cámaras de imagen avanzadas, detectores científicos o amplificadores de microondas. El principal destino de su fabricación es el sector de la defensa.
- (19) EXOSENS solo provee, en España, tubos de intensificación de imagen a NVLS y [CONFIDENCIAL].<sup>4</sup>
- (20) Según la notificante, su volumen de negocios en el año 2023 conforme al artículo 5 del RDC fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE EXOSENS (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
291,819	197,495	[<5]

Fuente: la notificante.

### 3.2. LA ADQUIRIDA: NIGHTVISION LASERS SPAIN, S.L.

- (21) NIGHTVISION LASERS SPAIN, S.L. (NVLS) es una empresa española especializada en la fabricación y la comercialización de equipos de visión nocturna (monoculares, binoculares y gafas de piloto de visión nocturna). El principal destino de su fabricación es el sector de la defensa.
- (22) Toda su producción es llevada a cabo en su único centro productivo en Alcobendas, España y no forma parte de ningún grupo empresarial<sup>5</sup>.
- (23) Según la notificante, su volumen de negocios en el año 2023 conforme al artículo 5 del RDC fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NVLS (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<10]	[<5]	[<5]

Fuente: la notificante.

## 4. MERCADOS RELEVANTES

### 4.1. Mercados de producto

- (24) La operación propuesta afecta al mercado de fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico al que corresponde el código CNAE C.26.70.

<sup>4</sup> [CONFIDENCIAL].

<sup>5</sup> El accionariado de NVLS está formado por dos socios: el 50,67% de las participaciones las ostenta Jorge de la Torre Noetzel, y el 49,33% restante son propiedad de Henar Álvarez Ibáñez.

- (25) A continuación, se describen los mercados relevantes de la presente operación que dan lugar a un solapamiento vertical entre las partes, que son i) el mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna, donde está activa la adquirida; y ii) el mercado de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen, donde esta activa la notificante.

#### **4.1.1. Mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna**

- (26) Los equipos de visión nocturna pueden clasificarse, de acuerdo con precedentes recientes<sup>6</sup>, en dos categorías: (i) según la tecnología utilizada; y (ii) según el tipo de dispositivo utilizado.
- (27) En referencia a la primera categoría, la Comisión Europea ha entendido que las diferentes tecnologías utilizadas sobre este tipo de productos pertenecen a mercados diferenciados. En concreto, se han distinguido cuatro tipos de mercados: i) intensificación de imagen; ii) tecnología térmica o infrarrojos; iii) de fusión; y iv) digitales con sensor de baja luminosidad.
- (28) En el presente caso, los mercados relevantes son los dos primeros, ya que EXOSENS provee de los tubos de intensificación de imagen a NVLS<sup>7</sup>, quien posteriormente los incluye en sus productos de visión nocturna<sup>8</sup>, los cuales utilizan tanto tecnología de intensificación de imagen como tecnología térmica.
- (29) En referencia a la segunda categoría, esto es, la clasificación de los productos de visión nocturna con base en el tipo de dispositivo utilizado (es decir, gafas, visores de armas, cámaras portátiles de observación, entre otros), la Comisión Europea ha dejado abierta la cuestión.

#### **4.1.2. Mercado de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen**

- (30) El tubo de intensificación de imagen es el principal elemento de diseño de todos los dispositivos que utilizan la tecnología de visión nocturna para intensificar o ampliar las imágenes de baja luminosidad procedentes de fuentes naturales. El tubo intensificador es el componente más sofisticado de un equipo de visión nocturna.
- (31) De acuerdo con los precedentes nacionales<sup>9</sup>, este producto constituye el elemento más importante dentro de la fabricación de ópticas de visión nocturna (gemelos, gafas...) para uso principalmente militar y policial.

<sup>6</sup> Case M. 9234 - HARRIS CORPORATION / L3 TECHNOLOGIES (párrafos 109 y 110).

<sup>7</sup> Las partes nos han confirmado que no existe ningún acuerdo de distribución exclusiva entre ellas. [CONFIDENCIAL].

<sup>8</sup> NVLS distribuye también en exclusiva en España los tubos de intensificación de imagen de EXOSENS mediante licitaciones públicas, pero únicamente como piezas de repuesto a equipos de visión nocturna previamente provistos por NVLS a sus clientes. NVLS no fabrica tubos de intensificación de imagen y no distribuye tubos de intensificación de otros fabricantes distintos de EXOSENS.

<sup>9</sup> Expte. C-0086/08, ASTORG / PHOTONIS (página 5).

- (32) EXOSENS, a través de su marca PHOTONIS, produce estos tubos de intensificación de imagen, tanto de 16 como de 18 milímetros.
- (33) En uno de los precedentes más recientes, la Comisión Europea<sup>10</sup>, si bien valoró la posibilidad de considerar mercados segmentados en función de la generación de tubos<sup>11</sup>, concluyó que dicha segmentación era innecesaria y estableció como relevante el mercado amplio de tubos intensificadores de imagen<sup>12</sup>.

## 4.2. Mercados geográficos

### 4.2.1. Mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna

- (34) Los precedentes comunitarios en este mercado<sup>13</sup> señalan que el mercado geográfico relevante es al menos, el Espacio Económico Europeo (EEE)<sup>14</sup>.
- (35) No obstante, la investigación de mercado muestra una clara preferencia de los clientes en España por contratar el suministro a NVLS por ser el único fabricante de equipos de visión nocturna localizado en España así como por ofrecer un mejor servicio de reparación y sustitución de equipos que otros competidores extranjeros.
- (36) Asimismo, la investigación de mercado ha confirmado la existencia de obstáculos normativos en España a la hora de contratar el suministro de repuestos de equipos de visión nocturna con empresas no españolas.
- (37) Si bien no se considera necesario cerrar el mercado geográfico relevante a los efectos de la presente operación, se analizará la competencia tanto a nivel europeo como a nivel nacional.

### 4.2.2. Mercado de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen

- (38) De acuerdo con los precedentes nacionales<sup>15</sup>, la competencia entre empresas opera a nivel mundial cuando no existen proveedores nacionales, siempre que no existan barreras a la importación o de seguridad nacional, como sucede en España.

<sup>10</sup> Case M. 9234 - HARRIS CORPORATION / L3 TECHNOLOGIES (párrafo 195).

<sup>11</sup> En el precedente mencionado, la Comisión distingue tres generaciones de tubos intensificadores (I-III) en función de los avances tecnológicos incorporados por los mismos. La cuarta generación se encuentra en proceso de desarrollo.

<sup>12</sup> Si bien uno de los doce competidores que contestó al test de mercado manifestó preocupación por un eventual monopolio de EXOSENS en la fabricación de tubos de 16 milímetros, ningún precedente ha considerado oportuna una segmentación por diámetro del tubo, y las partes sostienen que ambos son sustituibles entre sí, estando relacionada la elección entre un tipo u otro con el diseño mecánico y óptico de los dispositivos de visión nocturna. Por otra parte, el monopolio de EXOSENS en la fabricación de tubos de 16 milímetros es preexistente a la operación, y la hipotética consideración de dicha segmentación estrecha no alteraría la valoración de la operación.

<sup>13</sup> Case M. 9234 - HARRIS CORPORATION / L3 TECHNOLOGIES (párrafo 121).

<sup>14</sup> Más concretamente, la Comisión considera que el mercado geográfico relevante para todos los mercados de equipos de visión nocturna abarca el EEE, pero incluyendo también las presiones competitivas de empresas de países de la OTAN o aliados de la OTAN, como ELBIT SYSTEMS o L3 HARRIS.

<sup>15</sup> Expte. C-0086/08, ASTORG / PHOTONIS (páginas 5 y 6).

- (39) Así, en España, a las licitaciones públicas convocadas por los órganos de contratación integrados en el Ministerio de Defensa y Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado para la reposición de los tubos intensificadores de imagen utilizados en los equipos de visión nocturna, se presentan principalmente los distribuidores nacionales de los pocos fabricantes a nivel mundial existentes.
- (40) Posteriormente, los precedentes europeos más recientes<sup>16</sup> han señalado que el mercado geográfico relevante es al menos el EEE<sup>17</sup>, dejando la definición exacta del mercado geográfico abierta.

## 5. ANÁLISIS DE MERCADO

### 5.1. Estructura de la oferta

#### 5.1.1. Mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna

- (41) Se trata de un mercado al menos, de ámbito EEE, en el que conviven competidores que son fabricantes (como NVLS; THEON SENSORS, S.A. o THALES GROUP, entre otros) con otros que son meros distribuidores nacionales de equipos de visión nocturna (como ETEL 88, S.A.; SABORIT INTERNATIONAL, S.L.; o SHADOW LYNX, S.L.; entre otros).
- (42) NVLS es el único fabricante y principal vendedor de equipos de visión nocturna en España al Ministerio de Defensa y a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado<sup>18</sup>.
- (43) A continuación, se muestran las cuotas de NVLS y sus competidores en el mercado de la fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna en España en términos de número de licitaciones públicas (tabla 1) y en términos de importe de las licitaciones (tabla 2) para los años 2021, 2022 y 2023, según las estimaciones de las partes.

<sup>16</sup> Case M. 9234 - HARRIS CORPORATION / L3 TECHNOLOGIES (párrafo 204).

<sup>17</sup> Más concretamente, la Comisión considera que el mercado geográfico relevante para todos los mercados de equipos de visión nocturna abarca el EEE, pero incluyendo también las presiones competitivas de empresas de países de la OTAN o aliados de la OTAN, como ELBIT SYSTEMS o L3 HARRIS.

<sup>18</sup> Además, NVLS suministra repuestos a sus clientes (véase nota al pie número 8). En estos casos, estos repuestos se suministran, al igual que los equipos de visión nocturna, a través de licitaciones públicas.

**Tabla 1. Mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna en España. Cuotas según número de licitaciones.**

Empresa	2023 <sup>19</sup>	2022	2021
<b>NVLS</b>	<b>100%</b>	<b>72,53%</b>	<b>88,89%</b>
ETEL 88, S.A.	0%	2,2%	11,11% <sup>20</sup>
INTERMEDIATE LOGISTIC SUPPLIES, S.L.	0%	0%	
BLANCH INTERNACIONAL ASOCIADOS B.I.A., S.L.	0%	7,36%	0%
SEA AND AIR TECHNOLOGY, S.L.	0%	7,36%	0%
SABORIT INTERNATIONAL, S.L.	0%	3,3%	0%
SHADOW LYNX, S.L.	0%	7,36%	0%
Total	100%	100%	100%

Fuente: la notificante.

**Tabla 2. Mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna en España. Cuotas de mercado según importe de licitaciones.**

Empresa	2023 <sup>21</sup>	2022	2021
<b>NVLS</b>	<b>100%</b>	<b>93,88%</b>	<b>91,4%</b>
ETEL 88, S.A.	0%	1,02%	6,58%
INTERMEDIATE LOGISTIC SUPPLIES, S.L.	0%	0%	2,02%
BLANCH INTERNACIONAL ASOCIADOS B.I.A., S.L.	0%	2,04%	0%
SEA AND AIR TECHNOLOGY, S.L.	0%	1,02%	0%
SABORIT INTERNATIONAL, S.L.	0%	1,02%	0%
SHADOW LYNX, S.L.	0%	1,02%	0%
Total	100%	100%	100%

Fuente: la notificante.

- (44) Las partes estiman que **a nivel del EEE la cuota de NVLS en términos de número de licitaciones es inferior al 5%.**
- (45) En cuanto a la estructura de costes, el tubo intensificador de imagen, input esencial y más sofisticado de cualquier equipo de visión nocturna, puede representar alrededor del 80% del coste de dicho equipo.

<sup>19</sup> En 2023, según la notificante, hubo un total de diez licitaciones de equipos de visión nocturna, siendo nueve adjudicadas a NVLS y una a ADAPTIVE SYSTEMS, S.A. No obstante, la empresa ADAPTIVE SYSTEMS, S.A., en respuesta al test de mercado, ha señalado que no es en ningún caso competidora de NVLS, puesto que se trata de una empresa que adquiere visores (en ningún caso los fabrica o comercializa) para posteriormente añadirles componentes de fabricación propia. Por tanto, esta Dirección de Competencia considera que es realista asignar a NVLS un 100% de cuota de mercado en España en 2023, para un total de nueve licitaciones de equipos de visión nocturna.

<sup>20</sup> Las partes asignan esta cuota a ambas empresas puesto que las dos fueran adjudicatarias de lotes distintos dentro de una misma licitación.

<sup>21</sup> En 2023, según la notificante, hubo un total de diez licitaciones de equipos de visión nocturna, siendo nueve adjudicadas a NVLS y una a ADAPTIVE SYSTEMS, S.A. No obstante, la empresa ADAPTIVE SYSTEMS, S.A., en respuesta al test de mercado, ha señalado que no es en ningún caso competidora de NVLS, puesto que se trata de una empresa que adquiere visores (en ningún caso los fabrica o comercializa) para posteriormente añadirles componentes de fabricación propia. Por tanto, esta Dirección de Competencia considera que es realista asignar a NVLS un 100% de cuota de mercado en España en 2023, para un total de nueve licitaciones de equipos de visión nocturna.

### 5.1.2. Mercado de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen

- (46) Se trata de un mercado con un reducido número de fabricantes que operan a nivel mundial<sup>22</sup> debido al alto grado de sofisticación tecnológica que requiere la fabricación de los tubos de intensificación de imagen.
- (47) Existen además algunas empresas que son meras distribuidoras de tubos intensificadores de imagen<sup>23</sup>.
- (48) Si se consideran únicamente tubos intensificadores de imagen de 16 milímetros, EXOSENS es el único fabricante a nivel mundial dentro de la zona de influencia de la OTAN.
- (49) A continuación, se muestran las cuotas del grupo EXOSENS y sus competidores en el mercado de la fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen en términos de volumen de ventas en 2023, tanto en el EEE como a nivel mundial, según las estimaciones de las partes.

Tabla 3. Mercado de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen. Cuotas de mercado según volumen de ventas en 2023.		
Empresa	EEE	Mundo
<b>Grupo EXOSENS</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[30-40]%</b>
ELBIT SYSTEMS	[10-20]%	[20-30]%
L3HARRIS TECHNOLOGIES, INC.	[0-5]%	[20-30]%
HARDER DIGITAL GMBH	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[5-10]%	[0-5]%
Total	100%	100%

Fuente: la notificante.

## 5.2. Estructura de la demanda

### 5.2.1. Mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna

- (50) Según la investigación de mercado, la demanda de este mercado se encuentra centralizada por los Ministerios de Defensa y, en menor medida, por las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad nacionales<sup>24</sup>.
- (51) Asimismo, este mercado se caracteriza por la existencia de licitaciones públicas a través de la Plataforma de Contratación del Estado, como medio para adquirir

<sup>22</sup> Según los clientes consultados, hay únicamente dos fabricantes estadounidenses (ITT y L3HARRIS TECHNOLOGIES, INC.) y uno europeo (EXOSENS, a través de su marca PHOTONIS) que cumplan las especificaciones militares (MIL-SPEC). La diferencia entre los tubos intensificadores europeos y los estadounidenses es que los segundos están sujetos al Reglamento Internacional de Tráfico de Armas (ITAR), normativa más compleja y restrictiva que la europea (no reventa, certificado de usuario final, etc.). Desde el punto de vista técnico, las calidades son similares. Las partes identifican asimismo a un competidor israelí, ELBIT SYSTEMS. Asimismo, la empresa THEON SENSORS adquirió en 2024 a HARDER DIGITAL GMBH es un pequeño fabricante alemán de tubos intensificadores.

<sup>23</sup> De las doce respuestas recabadas en el test de mercado, solo ETEL 88, S.A. señala ser comercializadora de tubos intensificadores de imagen, pero ninguna de ellas es fabricante.

<sup>24</sup> En menor medida, estos equipos de visión nocturna también son demandados, a través de licitaciones públicas, por otros organismos para proveer de dichos equipos a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.

los equipos de visión nocturna por parte de los órganos de contratación integrados en los Ministerios de Defensa e Interior en España.

- (52) Por tanto, son los propios órganos de contratación nacionales mediante la convocatoria de las licitaciones mayormente a través del procedimiento negociado sin publicidad los que fijan el precio máximo de los productos a suministrar, así como las condiciones de suministro en función de sus necesidades.

### **5.2.2. Mercado de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen**

- (53) La demanda de tubos de intensificación de imagen está compuesta fundamentalmente por fabricantes de equipos de visión nocturna, y en segundo término, por los fabricantes de soluciones de intensificación de luz para imágenes de alta velocidad, aplicaciones científicas o aplicaciones sensibles a los rayos ultravioleta.
- (54) Existen numerosos demandantes de tubos intensificadores en multitud de países, algunos con cierto poder negociador al representar una parte muy relevante de las ventas de los principales fabricantes de tubos<sup>25</sup>.
- (55) Asimismo, según la investigación de mercado, algunos demandantes de equipos de visión nocturna (Ministerio de Defensa y organismos asimilados) adquieren también los tubos de intensificación de imagen a través de licitaciones públicas como repuestos.

### **5.3. Barreras a la entrada e I+D**

- (56) Las partes y varios competidores señalan la existencia de barreras técnicas asociadas a la inversión en I+D necesaria para el desarrollo de la avanzada tecnología que incorporan tanto los equipos de visión nocturna como los tubos intensificadores de imagen. Estas barreras serían incluso mayores en este segundo mercado, al ser el grado de sofisticación tecnológica de los tubos aún más importante.
- (57) Asimismo, la investigación de mercado muestra que, en España, los requisitos de las propias licitaciones públicas pueden establecer también barreras<sup>26</sup> de entrada<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> [CONFIDENCIAL] representa el [50-60]% de las ventas de tubos de EXOSSENS en 2024. NVLS, por el contrario, solo representa un [0-10]%.

<sup>26</sup> Por ejemplo, estableciendo requisitos que suponen la exclusión de empresas que no tengan un nivel de facturación específico en una determinada gama de productos, según lo manifestado por un competidor.

<sup>27</sup> Según las partes, la homologación de la OTAN no supone una barrera de entrada significativa pues no impide sistemáticamente a una empresa presentarse a una licitación.

## 6. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (58) La operación de concentración consiste en la adquisición de NVLS por parte de EXOSENS.
- (59) Los mercados afectados por la operación son el mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna, donde opera NVLS, y el mercado aguas arriba de fabricación y comercialización de tubos intensificadores de imagen, donde opera EXOSENS<sup>28</sup>.
- (60) La operación da lugar a una adquisición de cuota del **100%** en volumen y del **100%** en valor en el mercado de fabricación y comercialización de equipos de visión nocturna. Por otro lado, EXOSENS ostenta en el mercado aguas arriba una cuota del **[60-70]%** en valor en el EEE y del **[30-40]%** a nivel mundial.
- (61) No obstante, según la información recabada durante la investigación de mercado, no parece que el citado solapamiento vertical vaya a dar lugar a riesgos para la competencia de naturaleza vertical.
- (62) En primer lugar, en cuanto a los riesgos de bloqueo de clientes, si bien NVLS es prácticamente el único cliente de EXOSENS en España, su importancia relativa dentro del total de demanda de tubos intensificadores del mercado a nivel mundial es ínfima, existiendo muchos otros competidores fabricantes de equipos de visión nocturna y de otros dispositivos a nivel mundial que utilizan tubos intensificadores de imagen, a los que competidores de EXOSENS y la propia EXOSENS pueden vender sus productos.
- (63) En segundo lugar, en cuanto a riesgos de bloqueo de insumos, según la información recabada durante la investigación de mercado realizada, EXOSENS no tendría incentivos tras la operación a negar o dificultar el suministro de tubos intensificadores de imagen (tanto de 16 milímetros como de 18 milímetros) a competidores de NVLS por los siguientes motivos:
- A pesar de la elevada cuota de NVLS en **equipos de visión nocturna en España**, se trata de un mercado cuyo **ámbito geográfico relevante** es al **menos el EEE, no descartándose que pueda ser incluso mundial** (espacio de influencia de la OTAN). NVLS es una empresa con carácter local, con actividad centrada únicamente en España, representando su demanda de tubos una proporción muy residual dentro del total de ventas de este producto de EXOSENS a nivel mundial, concretamente, un [0-10]% de las ventas totales mundiales de tubos intensificadores de imagen de EXOSENS.
  - Varios de los competidores de NVLS que han contestado a las solicitudes de información han descartado que EXOSENS tenga **incentivos económicos en negar, dificultar o empeorar las condiciones de suministro de estos**

<sup>28</sup> NVLS es también el distribuidor exclusivo *de facto* de tubos intensificadores de imagen en España, pero no produce ni distribuye tubos de otras empresas distintas a EXOSENS. Su distribución de tubos se realiza además únicamente en el marco de suministro de piezas de repuesto a sus clientes de equipos de visión nocturna.

**productos al resto de sus clientes, competidores de NVLS** a nivel europeo y mundial<sup>29</sup>.

- c. Los **tubos de intensificación de imagen representan el [50-70]% del volumen de negocio de EXOSENS**, por lo que no se considera probable que EXOSENS vaya a tener incentivo económico a cerrar o dificultar el suministro de estos productos a competidores de NVLS en el EEE o a nivel mundial, teniendo en cuenta el bajo porcentaje que supone la demanda de NVLS sobre el total de sus ventas.

- (64) A la vista de lo anterior, la opinión de esta Dirección de Competencia es que esta operación no da lugar a riesgos significativos a la competencia, siendo susceptible de ser aprobada en primera fase y sin compromisos.

## 7. PROPUESTA

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

---

<sup>29</sup> Por otra parte, varios del resto de competidores que contestaron a las solicitudes de información, manifestaron no estar presentes en los mismos mercados y/o no contestaron de forma completa y clara a las preguntas planteadas. Por otra parte, uno de los dos competidores que sí manifestaron riesgos derivados de la operación, hacía en realidad referencia a una situación preexistente a la operación y no derivada de la misma.