

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0885/17 ETEX / PLADUR

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 31 de agosto de 2017 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de ETEX BUILDING PERFORMANCE INTERNATIONAL, S.A.S. (“ETEX”) del control exclusivo de PLADUR GYPSUM, S.A. (“PLADUR”).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por ETEX 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 la letra a) del artículo 8.1 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.
- (3) A la vista de lo anterior, la fecha límite para la autorización de la operación, en caso de no acordarse el inicio de la segunda fase del procedimiento, es el **2 de octubre de 2017** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración notificada (la “Operación”) tiene por objeto la adquisición del control exclusivo de PLADUR por parte de ETEX.
- (5) ETEX adquirirá a Coemac Building Materials, S.L. el 35% del capital social de PLADUR, porcentaje que, sumado al 40,69% que ETEX tiene actualmente¹, representará el 75,69% del capital social de PLADUR y le permitirá ejercer una influencia decisiva.
- (6) La transacción se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones de PLADUR suscrito con fecha 13 de julio de 2017 entre Coemac Building Materials, S.L. y ETEX.
- (7) La Operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (8) El Contrato de Compraventa (CCV) que ha dado lugar a la concentración de referencia contiene únicamente una restricción a la competencia que la

¹ Según la notificante, este porcentaje actual no le permite tener control sobre PLADUR

notificante considera accesoria a la misma.

Contrato de prestación de servicios

- (9) El CCV establece en su cláusula 6.2.19 que la vendedora, Corporación Empresarial de Materiales de Construcción, S.A. (COEMAC), y PLADUR suscribirán un contrato para la prestación transitoria por parte de COEMAC de una serie de servicios a PLADUR. Los términos principales del contrato de prestación transitoria de servicios que, ulteriormente, suscriban las partes indicadas, vienen establecidos en el anexo 6.2.19 del CCV. Su duración no ha quedado reflejada en el CCV.

Valoración

- (10) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (11) A su vez, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), considera que los acuerdos de servicio y distribución, que pueden tener un efecto equivalente a los de suministro, están justificados por un máximo de cinco años.
- (12) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación, se considerará que, en relación con el contrato de prestación de servicios, todo aquello que exceda de la citada Comunicación, y en particular una duración superior a cinco años, no es necesario ni accesorio para la realización de la operación, quedando, por tanto, sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

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

- (13) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, al ser el volumen de negocios mundial de las partes inferior a 5.000 millones de euros y al no tener PLADUR un volumen de negocios superior a 25 millones de euros en tres estados miembros.
- (14) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1. ETEX BUILDING PERFORMANCE INTERNATIONAL, S.A.S. (ETEX)

- (15) ETEX, que no desarrolla por sí misma ninguna actividad económica, se integra en el Grupo Etex, cuya sociedad cabecera es Etex Group S.A./N.V.,

que está presente, a nivel mundial, en el sector relacionado con los materiales y sistemas de construcción. El Grupo Etex dispone de un total de 107 fábricas que se distribuyen en 42 países de Europa, América, Asia, África y Oceanía.

- (16) El Grupo Etex se organiza en cuatro divisiones de negocio: (i) *Etex Building Performance*, que agrupa a las filiales del Grupo que fabrican y comercializan placas de fibrocemento y placas de yeso, sistemas de protección pasiva contra incendios y sistemas de construcción en seco. En esta división se encuentra ETEX, empresa holding que se encuentra a la cabecera de esta División; ii) *Etex Roofing*, que agrupa a las filiales activas en la fabricación y comercialización de sistemas para cubiertas, pizarras de fibrocemento, planchas onduladas, tejas de barro y cemento y componentes para tejados; (iii) *Etex Façade*, división que agrupa a las filiales activas en la fabricación y comercialización de materiales para el revestimiento de fachadas y (iv) *Etex Industry*: división que agrupa a las filiales activas en la fabricación y comercialización de soluciones industriales con alto rendimiento de aislamiento térmico y sistemas de protección pasiva contra incendios.
- (17) ETEX ostenta el control de dos empresas con presencia en el mercado nacional: Almería Gypsum, S.A., que actualmente se dedica a la compra de yeso natural a terceros para su posterior uso por las empresas del Grupo Etex y Promat Ibérica S.A., que fabrica y comercializa sistemas de protección pasiva contra incendios. Además, el Grupo Etex tiene el control de Euronit Fachadas y Cubiertas, S.L., empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de productos para cubiertas, fachadas, tabiquería seca y ventilación de viviendas. Finalmente, la actividad del Grupo Etex, en España, se completa con la comercialización de placas de yeso prefabricadas en Francia por Siniat, S.A. (sociedad de derecho francés).
- (18) La facturación de ETEX en 2016, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ETEX (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500] ²	[>250]	[<60]

Fuente: Notificante

V.2. PLADUR GYPSUM, S.A. (PLADUR)

- (19) PLADUR se dedica a la fabricación, comercialización y explotación de toda clase de materiales, materias primas, productos o servicios relacionados con la construcción y a la exploración, investigación, explotación y aprovechamiento de yacimientos mineros. En particular, la actividad económica de PLADUR se centra en la fabricación y comercialización de productos derivados del yeso (tales como placas de yeso).
- (20) PLADUR, además, tiene control sobre un conjunto de empresas también activas en el sector de los materiales y sistemas de construcción. Por un lado,

² Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

se encuentran aquellas empresas que, al igual que PLADUR, desarrollan sus actividades en España, como Escayolas Marín, S.L., que se dedica a la explotación de canteras y minas para la extracción de las materias primas para la fabricación de cal y de productos derivados del yeso y Algiss Explotaciones Mineras, S.L., que se dedica a actividades relacionadas con la explotación, aprovechamiento e investigación de yacimientos mineros.

- (21) Por otro lado, PLADUR también ejerce control sobre empresas que desarrollan sus actividades en otros países distintos a España. Se trata de Episa, S.L. que opera en Portugal, cuya actividad económica consiste en la distribución al por mayor de materiales y sistemas de construcción y Pladur France, S.A.S., con actividades en Francia relacionadas con la comercialización de productos derivados del yeso (tales como placas de yeso).
- (22) La facturación de PLADUR en 2016, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según la notificante, la siguiente:

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

Fuente: Notificante

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (23) Los sectores económicos en los que se enmarca la operación son: (i) extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra (código NACE B.08.11), (ii) elaboración de productos derivados del yeso para la construcción (código NACE C.23.62) y (iii) fabricación de fibrocemento (código NACE C.23.65). Concretamente, el sector afectado por la operación es el de los productos, materiales y sistemas de construcción.
- (24) Teniendo en cuenta las actividades de ETEX y PLADUR y los precedentes tanto nacionales³ como comunitarios⁴, los mercados de producto afectados por la operación, son los siguientes: (i) fabricación y comercialización de yeso en polvo, en el que sólo está presente PLADUR (ii) fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, en el que tanto ETEX como PLADUR están operativas (iii) fabricación y comercialización de accesorios para placas de yeso prefabricadas, en el que únicamente está presente PLADUR (iv) fabricación y comercialización de falsos techos, en el que sólo PLADUR se encuentra presente (v) fabricación y comercialización de

³ Véanse los expedientes de 3 de octubre de 2002, N-284 Nefinsa / Uralita, de 29 de julio de 2004, N-4051 BPB Iberplaco / Escayolas Alba y de 16 de diciembre de 2005, N-5110 Naturonda / Fibrocementos NT, así como en la resolución de la CNMC de 26 de junio de 2014, en el expediente S/0445/12 Equipos contra incendios.

⁴ Asuntos M.3943 SAINT GOBAIN / BPB, M.4898 COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN / MAXIT, M.5735 UTC / GE SECURITY, M.6395 ETEX / LAFARGE GYPSUM ASSETS y M.7498 COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN / SIKA.

sistemas de protección pasiva contra incendios, en el que sólo se encuentra ETEX y (vi) fabricación y comercialización de materiales de revestimiento de cubiertas, fachadas y conductos de ventilación, en el que sólo está presente ETEX.

- (25) Tras su extracción en canteras y minas, el yeso natural puede ser sometido a distintos procesos que, mediante la variación de su composición original, dan lugar a una serie de productos derivados del yeso natural.
- (26) Estos procesos de transformación del yeso natural son descritos en detalle por el extinto Servicio de Defensa de la Competencia⁵ al señalar que, tras la extracción del mineral del yeso, éste puede someterse a los siguientes procesos:

“Trituración, que consiste en la reducción de la roca de yeso obtenida de la cantera en una gran variedad de tamaños hasta un máximo de veinte milímetros, mediante molinos de impactos y machacadoras de mandíbulas. La homogeneización del tamaño del mineral de yeso por trituración permite mayor regularidad en el proceso industrial de elaboración posterior.

Calcinación, proceso que consiste en la eliminación de parte del agua contenida en la estructura del mineral de yeso triturado mediante su deshidratación térmica en grandes hornos rotativos especiales. De esta forma se transforma el mineral de yeso triturado en un producto útil para la construcción.

Molienda, consistente en el procesado del yeso seco en molinos especiales combinados con cribas al objeto de reducir su tamaño y convertirlo en un polvo fino de granulometría adecuada para su aplicación.

Mezclado, proceso que persigue la estabilización y homogeneización de las propiedades básicas del yeso y, en su caso, su mejora o adaptación a las especificaciones requeridas por el cliente, en atención al uso que prevea hacer del mismo, mediante la incorporación de determinados aditivos químicos”

- (27) Así, la Comisión Europea⁶ considera que la exposición del yeso natural a los procesos de calcinación y molienda da lugar a productos de yeso semiacabados (como el yeso en polvo) y que la exposición a procesos adicionales, como el mezclado, transforma el yeso natural en productos prefabricados derivados del yeso (como las placas de yeso prefabricadas).
- (28) El yeso en polvo es un producto de uso generalizado que se emplea fundamentalmente en el sector de la construcción, para guarnecidos o revestimientos interiores de muros y paredes, utilizándose asimismo en la fabricación de materiales prefabricados de obra, principalmente placa de yeso laminado y techos prefabricados, que no necesitan más que su instalación.
- (29) Las placas de yeso prefabricadas se forman con una estrecha hoja de yeso entre dos de papel endurecido, que, en atención a los precedentes nacionales

⁵ N-4051 BPB Iberplaco / Escayolas Alba

⁶ M.4898 COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN / MAXIT

y europeos citados, puede clasificarse conforme a su uso, diferenciándose los productos destinados al sector de la construcción y los destinados al sector industrial, y al tipo de producto obtenido, diferenciándose, dentro del sector construcción, el yeso como producto para enlucidos y revoques de las placas de yeso prefabricadas⁷.

- (30) Para la instalación de las placas de yeso prefabricadas, se utilizan marcos y fijaciones, los cuales conforman el mercado de los accesorios para las placas de yeso prefabricadas, que según la Comisión Europea⁸ conforma un mercado de producto separado.
- (31) En relación con la fabricación y comercialización de falsos techos (“suspended ceilings”), fabricados a partir de fieltro húmedo, lana mineral, yeso, metal o madera, por contraposición a un mercado relevante comprensivo de los techos fijos (“fixed ceilings”), cuya composición más habitual es el cemento y el ladrillo, la decisión de la Comisión Europea⁹ estima que, mientras que los falsos techos son más habituales en construcciones dedicadas a instalaciones para oficinas, teatros, hoteles, hospitales u otros edificios públicos, los techos fijos son estructuras más típicas de las construcciones residenciales.
- (32) Los sistemas de protección pasiva contra incendios incluyen todos aquellos sistemas que, independientemente de sus características, tienen por objeto ralentizar y contener la propagación de un incendio y sus efectos, tales como sprays, revestimientos, pinturas intumescentes, tabloneros, adhesivos, aislantes o accesorios fijadores. Frente a los sistemas pasivos, se diferencian los sistemas activos, que incluyen extintores, bocas de incendio equipadas e hidrantes.
- (33) Por último, en lo que respecta al mercado de materiales de revestimiento de cubiertas, fachadas y conductos de ventilación, estos incluyen, entre otros, las placas de fibrocemento, las chapas metálicas y los compuestos denominados “sándwich” (dos placas de metal o fibrocemento entre las que se inserta un material aislante). La placa de fibrocemento es un material utilizado para el revestimiento de construcciones, constituido por una mezcla de un aglomerante inorgánico hidráulico (cemento) o un aglomerante de silicato de calcio que se forma por la reacción química de un material silíceo y un material calcáreo, reforzado con fibras orgánicas, minerales y/o fibras inorgánicas sintéticas.

VI.2 Mercados geográficos

- (34) En relación con los seis mercados de producto citados más arriba y siguiendo la línea de los precedentes europeos citados, la dimensión geográfica de cada uno de ellos sería: (i) fabricación y comercialización de yeso en polvo: nacional; (ii) fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, nacional; (iii) fabricación y comercialización de accesorios para placas de yeso prefabricadas, nacional (iv) fabricación y comercialización de falsos techos:

⁷ M.7498 COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN / SIKA

⁸ M.3943 SAINT GOBAIN / BPB

⁹ Ibid

europeo (v) fabricación y comercialización de sistemas de protección pasiva contra incendios: europeo y (vi) fabricación y comercialización de materiales de revestimiento de cubiertas, fachadas y conductos de ventilación: nacional.

- (35) Sin embargo, dado que las conclusiones del análisis no se ven alteradas, a efectos de la presente operación, puede dejarse abierta la definición exacta del mercado geográfico.
- (36) A la vista de lo anterior, a efectos de esta operación, se analizarán: (i) el mercado español de fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, que es dónde únicamente existe adición de cuotas de mercado superiores al 30%; (ii) el mercado español de la fabricación y comercialización del yeso en polvo y (iii) el mercado español de la fabricación y comercialización de accesorios para placas de yeso prefabricadas, mercados en los que en los que se dan cuotas individuales y/o conjuntas superiores al 15%.
- (37) En el resto de mercados: (i) mercados nacional y europeo de fabricación y comercialización de falsos techos, (ii) mercados nacional y europeo de fabricación y comercialización de sistemas de protección pasiva contra incendios y (iii) mercado nacional de fabricación y comercialización de materiales de revestimiento de cubiertas, las partes no alcanzan una cuota igual o superior al 15%, y además sólo una de las dos partes está presente.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (38) En las siguientes tablas se muestran las cuotas de mercado de los siguientes mercados: (i) mercado español de fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, (ii) mercado español de la fabricación y comercialización del yeso en polvo y (iii) mercado español de la fabricación y comercialización de accesorios para placas de yeso prefabricadas.

Mercado español de fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas						
	2014		2015		2016	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
ETEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PLADUR	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
CONJUNTA	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
SAINT-GOBAIN PLACO	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
KNAUF	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
FALPER & FIBROPLAC	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GYPTec	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

Mercado español de fabricación y comercialización del yeso en polvo						
	2014		2015		2016	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
PLADUR	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
SAINT-GOBAIN PLACO	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
YESOS ALBI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
YETOSA YEMASA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MARUXINA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
YESOS RUBIO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

Mercado español de fabricación y comercialización de accesorios para placas de yeso prefabricadas						
	2014		2015		2016	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
PLADUR	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
SAINT-GOBAIN PLACO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
KNAUF	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

- (39) Puede observarse como, de los tres mercados nacionales relevantes a efectos de la operación y en los que las partes presentan cuotas de mercado superiores al 15%, sólo en el mercado nacional de la fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, existe un solapamiento en 2016 que resulta en una cuota combinada inferior al 35% y con una adición insignificante que no alcanza el 1%. Además, en los dos años anteriores ese solapamiento no se dio y tampoco se alcanzaron cuotas en valor superiores al 35%.
- (40) Por otro lado, en los otros dos mercados nacionales de fabricación y comercialización de yeso en polvo y de accesorios de placas de yeso prefabricadas, en los que no existe ningún solapamiento, la presencia de la adquirida, PLADUR, es inferior en cuota al 30% durante los últimos tres años.
- (41) En lo referente al resto de los mercados afectados por la operación y en los

que además no existe ningún tipo de solapamiento: (i) mercados nacional y europeo de fabricación y comercialización de falsos techos, (ii) mercados nacional y europeo de fabricación y comercialización de sistemas de protección pasiva contra incendios y (iii) mercado nacional de fabricación y comercialización de materiales de revestimiento de cubiertas, no se alcanza en ninguno de ellos por parte de adquirente ni por parte de adquirida ninguna cuota individual que alcance el 15%.

- (42) De acuerdo con la notificante, en cuanto a la estructura de costes, los principales factores determinantes en relación con las placas de yeso prefabricadas son: el coste de la energía para el funcionamiento de las instalaciones, el coste de la extracción del yeso natural, los costes de transporte, la eficacia en la línea de producción y las tasas de ocupación de las plantas de fabricación.
- (43) Según la notificante, ETEX se enfrentaría, en todos los mercados afectados, a una fuerte competencia por parte de otros competidores de gran tamaño como SAINT-GOBAIN PLACO y KNAUF, que integran su oferta en la estructura de grupos multinacionales que desarrollan actividades en el sector más amplio de los materiales y sistemas de construcción, y de otros de menor tamaño como GYPTEC, YESOS ALBI, YETOSA YEMOSA, IBERPERFIL, TECRESA, GLOBAL BUILDING, ROCKWOOL o AIR TUB.
- (44) Por otra parte, cabe señalar que la notificante afirma que no se espera que la operación tenga implicaciones en ningún mercado ascendente o descendente respecto del mercado nacional de fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, ni tampoco efecto cartera.
- (45) En relación con ello, la notificante afirma que del Grupo Etex, sólo EURONIT (operando en el mercado de fabricación y comercialización de materiales de revestimiento de cubiertas, fachadas y conductos de ventilación), PROMAT (presente en el mercado de fabricación y comercialización de sistemas de protección pasiva contra incendios) y SINIAT (que opera en el mercado de fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas), comercializan sus productos en España. En relación con los productos ofrecidos por EURONIT y PLADUR, [...].
- (46) [...].
- (47) Por último, en cualquier caso, no existiría efecto alguno sobre la competencia porque los competidores de las partes también cuentan en su cartera de productos con productos sustitutivos de los ofrecidos por PROMAT Y PLADUR, por ejemplo, SAINT-GOBAIN PLACO y KNAUF disponen de una cartera de productos similar o más amplia que la de PLADUR.

VII.2. Estructura de la demanda y canales de distribución

- (48) Las placas de yeso prefabricadas tienen principalmente cuatro canales de distribución:
 - a) Distribución generalista de materiales de construcción: se caracteriza por un alto grado de atomización, en el que los distribuidores se dedican al comercio mayorista, minorista y la intermediación comercial. La gama de productos

ofrecidos por estos distribuidores es muy variada e incluye revestimientos y productos cerámicos, cemento, arena, yeso o sanitarios.

- b) Distribución especialista: la actividad de los distribuidores especializados, al contrario que los distribuidores generalistas, se limita a productos específicos dentro del sector de los materiales y sistemas de construcción. Así, consta la existencia de distribuidores especialistas en actividades de ferretería, fontanería y climatización, grandes obras y albañilería, material eléctrico, revestimientos cerámicos, revestimientos de madera, pintura o decoración.
 - c) Grandes superficies: este tipo de distribuidor engloba a las grandes superficies de distribución que adquieren productos para su comercialización como parte del denominado concepto del “Hazlo-tú-mismo” o *“Do-It-Yourself”*. Las grandes superficies se dirigen al consumidor final, y en menor medida también a clientes profesionales, en busca de precios reducidos.
 - d) Instaladores: en esta categoría se incluyen aquellos distribuidores, clientes profesionales, que adquieren los productos directamente para su utilización en obras e instalaciones.
- (49) La tasa de crecimiento anual del sector de los materiales de construcción se sitúa, según estimaciones de la notificante, en el 10% debido a la superación de la crisis en el sector de la construcción.
- (50) La notificante apunta que el precio es probablemente el factor que más influye en la elección por el cliente del producto. No obstante lo anterior, existirían otros factores que también influirían de manera importante en la elección del cliente, tales como la gama de productos y sistemas, el servicio logístico, el apoyo comercial o el servicio técnico ofrecidos por cada uno de los proveedores del mercado relevante.
- (51) Según la notificante, en función del tipo de cliente que sea tomado en consideración, la demanda en el mercado nacional de la fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas está más o menos atomizado: así, existe una elevada atomización de la demanda por la parte de los distribuidores generalistas, mientras que en las grandes superficies la demanda está formada por un grupo reducido de operadores.

VII.3. Barreras a la entrada y competencia potencial

- (52) Las barreras de entrada al mercado de la fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas serían reducidas, y estarían relacionadas con el acceso a la materia prima y con las inversiones necesarias para el establecimiento de las instalaciones industriales de procesado.
- (53) Las partes consideran que la obtención de una licencia administrativa en la que se legitimen las labores de extracción de yeso de una cantera y/o mina puede requerir del cumplimiento de determinados cauces legales ante el órgano de la Administración correspondiente que, en ningún caso, resultan insoslayables. Además, la construcción de una fábrica dedicada a la transformación del yeso natural en productos derivados del yeso requeriría de una inversión que, en todo caso, no constituiría tampoco una barrera de

entrada al mercado relevante insuperable.

- (54) Además, de acuerdo con la notificante, además de los competidores actuales, existe competencia potencial, puesto que GYPFOR, nuevo competidor portugués, acaba de entrar en el mercado nacional y posee una de las más modernas fábricas de placas de yeso dentro de la Península Ibérica, con una capacidad instalada de 15 millones de metros cuadrados por año.
- (55) Por último, según la notificante, dos nuevos operadores penetrarán en el mercado nacional el año que viene. Se trataría de Interplac Sociedad Europea de Placas de Yeso Laminado, S.L. que situaría sus instalaciones en la provincia de Toledo y se dedicaría a la fabricación, almacenaje, exportación y venta de yesos y derivados; por otro lado, de Escayescos, fabricante de productos de yeso de la provincia de Jaén, que habría recibido una subvención pública para construir una nueva fábrica de placas de yeso.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (56) La Operación consiste en la adquisición del control exclusivo de PLADUR por parte de ETEX mediante la ampliación de su participación social en PLADUR.
- (57) El sector económico afectado por la operación es el de los productos, materiales y sistemas de construcción. Dentro de este sector, se verán afectados por la operación seis mercados: (i) fabricación y comercialización de yeso en polvo, en el que sólo está presente PLADUR (ii) fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas, en el que tanto ETEX como PLADUR están operativas (iii) fabricación y comercialización de accesorios para placas de yeso prefabricadas, en el que únicamente está presente PLADUR (iv) fabricación y comercialización de falsos techos, en el que sólo PLADUR se encuentra presente (v) fabricación y comercialización de sistemas de protección pasiva contra incendios, en el que sólo ETEX está presente y (vi) fabricación y comercialización de materiales de revestimiento de cubiertas, fachadas y conductos de ventilación, en el que únicamente está presente ETEX.
- (58) Diversos factores parecen descartar que la operación pueda resultar una amenaza para la competencia efectiva.
- (59) El único mercado en el que existe solapamiento de actividades comerciales de ETEX y PLADUR es el nacional de fabricación y comercialización de placas de yeso prefabricadas; sin embargo, la cuota combinada no supera el 35% con una adición de cuota inferior a un 1% por lo que no se espera que la dinámica competitiva de este mercado se vea alterada significativamente.
- (60) En el resto de mercados, sólo en dos de ellos se supera una cuota de mercado del 15%, únicamente con la presencia de PLADUR pero en ninguno de los casos supera el 30%, y no existe solapamiento horizontal entre las partes.
- (61) En todos los mercados, ETEX seguirá enfrentándose a una potente competencia de operadores de gran tamaño como SAINT-GOBAIN y KNAUF y de otros de menor tamaño como GYPTEC, YESOS ALBI, YETOSA YEMOSA, IBERPERFIL, TECRESA, GLOBAL BUILDING, ROCKWOOL o

AIR TUB.

- (62) Las barreras de entrada al mercado son reducidas y no resultarían elevadas, no impidiendo la entrada de nuevos competidores potenciales, y relacionándose únicamente con la obtención de licencias de explotación para el acceso a la materia prima y con la realización de determinadas inversiones para el establecimiento de las instalaciones de procesado.
- (63) Además, con base en la información aportada por la notificante, la potencial complementariedad entre los materiales con base en yeso, no va a derivar en la irrupción de efectos carterá relevantes que incidan sobre la competencia en el mercado, pues, entre otras cosas, los competidores también cuentan con una carterá similar o incluso más amplia de material de construcción en seco, como SAINT GOBAIN o KNAUF.
- (64) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos.**

IX. 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.

Asimismo y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, se considera que, en relación con el contrato de prestación de servicios, todo aquello que exceda de la citada Comunicación, y en particular una duración superior a cinco años, no es necesario ni accesorio para la realización de la operación, quedando, por tanto, sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.