



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06024 VALDIVIA / CHARTERHOUSE / GRUPO LEVANTINA**

Con fecha 7 de marzo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de las empresas VALDIVIA LBO FUND I, LP (en adelante VALDIVIA) y CHARTERHOUSE CAPITAL LIMITED (en adelante CHARTERHOUSE) del control conjunto de LEVANTINA y ASOCIADOS DE MINERALES, S.A., EXPLOTACIONES CANTERAS LEVANTINA, S.A., LEVAGRANIT, S.L., LEVANTINA Y ASOCIADOS DE GALICIA, S.L., SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL, S.L., MANAGEMENT Y MERCADOS, S.L., MÁÑEZ Y BELLOT, S.A. y GRABOMAR, S.L (en adelante GRUPO LEVANTINA)

Dicha notificación ha sido realizada por VALDIVIA y CHARTERHOUSE según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **7 de abril de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de las empresas VALDIVIA y CHARTERHOUSE del control conjunto del Grupo Levantina.

La operación se instrumenta a través de la creación de una sociedad, SPINNAKER HOLDINGS Sà.r.l., controlada conjuntamente por las adquirentes. SPINNAKER detendrá el 100% de una sociedad de nueva creación INVEST EXPERIENCE 2005 que a su vez adquirirá la totalidad del capital social de las que conforman el Grupo LEVANTINA.



La distribución del capital de SPINNAKER será la siguiente: VALDIVIA participa con un [...] <sup>1</sup>% y CHARTERHOUSE con un [...]%. El restante [...]% lo detenta AXA INVESTMENT MANAGERS PRIVATE EQUITY EUROPE, sociedad de gestión de activos. [...].

En una segunda fase de la operación, INVEST EXPERIENCE realizará una ampliación de capital con objeto de que los vendedores adquieran un [...]% del capital de INVEST EXPERIENCE. Este [...]% no otorgará el control de INVEST EXPERIENCE a los vendedores, dado que tal control será ostentado en exclusiva por SPINNAKER, que mantendrá un [...]% del capital social.

Tras la operación, CHARTERHOUSE detendrá indirectamente el [...]% del capital del Grupo LEVANTINA, VALDIVIA el [...]% y AXA el [...]%. No obstante, en virtud del Acuerdo de Accionistas, sólo CHARTERHOUSE y VALDIVIA tendrán control conjunto sobre el Grupo LEVANTINA.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1. Cláusula de no competencia**

Los Contratos firmados entre las partes contemplan una cláusula de no competencia por la cual se prohíbe que los vendedores y las personas vinculadas con los mismos desarrollen las actividades del Grupo LEVANTINA, durante un periodo de [>3 años].

Las notificantes justifican dicha duración por el elevado número de empresas objeto de adquisición que va a dificultar el proceso de transferencia de conocimiento y valor. Además, tratándose de una empresa integrada verticalmente, con tres fases diferenciadas: extracción, transformación y distribución, la actividad del Grupo LEVANTINA es compleja ya que la operación exige la transferencia de conocimiento relacionado con cada una de las tres fases.

### **II.2. Cláusula de confidencialidad**

Los citados Contratos contienen también una cláusula de confidencialidad por la que se prohíbe que los vendedores y las personas vinculadas con los mismos revelen los conocimientos técnicos y de mercado resultantes de su relación con cualquiera de las sociedades del Grupo LEVANTINA, así como datos e información reservados de cualesquiera de las sociedades y, en especial, las reservas de las canteras, así como las condiciones económicas y comerciales con clientes y proveedores. Su vigencia es de un periodo de [>3 años].

### **II.3. Valoración**

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración de

---

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



las cláusulas de no competencia y confidencialidad van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada. Por tanto, tales cláusulas no se consideran como parte integrante de la operación y estarán, en su caso, sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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

### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

#### **IV.1. “VALDIVIA LBO FUND 1, LP” (VALDIVIA)**

VALDIVIA es una sociedad constituida en agosto de 2000 y registrada como sociedad comanditaria en Inglaterra. Se trata de un fondo de capital inversión que tiene como objeto social la adquisición y tenencia de acciones en terceras empresas. Dicho fondo está participado por varias empresas ninguna de las cuales detenta el control sobre VALDIVIA.

VALDIVIA no controla compañía alguna activa en mercados relacionados horizontal o verticalmente con el negocio adquirido en España. [...].

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

Volumen de ventas de VALDIVIA (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación. [...].

#### **IV.2 “CHARTERHOUSE CAPITAL LTED.” (CHARTERHOUSE)**

CHARTERHOUSE es la matriz de un grupo que ofrece servicios de gestión de fondos de capital inversión y patrimonios. Los propietarios de CHARTERHOUSE son 16 miembros de su equipo de dirección sin que ninguno controle la compañía.

El actual grupo CHARTERHOUSE es el resultado de la compra de CHARTERHOUSE DEVELOPMENT CAPITAL HOLDINGS LTD., actualmente una filial del grupo CHARTERHOUSE, por parte de su equipo directivo al grupo HSBC en junio de 2001.

CHARTERHOUSE controla [...], ninguna de las cuales desarrolla actividades relacionadas vertical u horizontalmente con la piedra natural.



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

Volumen de ventas de CHARTERHOUSE (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[>5000]	[>5000]	[>5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[>60]

Fuente: Notificación

### IV.3. "GRUPO LEVANTINA"

El negocio adquirido está conformado por varias sociedades presentes en el sector de la extracción, transformación y comercialización de piedra natural LEVANTINA y ASOCIADOS DE MINERALES, S.A., EXPLOTACIONES CANTERAS LEVANTINA, S.A., LEVAGRANIT, S.L., LEVANTINA Y ASOCIADOS DE GALICIA, S.L., SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL, S.L., MANAGEMENT Y MERCADOS, S.L.

Estas sociedades, como señala la notificante, constituyen un grupo de empresas a los efectos del art. 42 del Código de Comercio y se encuentran controladas por [...], bien directamente bien a través de sus sociedades [...].

Adicionalmente, las notificantes adquieren dos sociedades. MÁÑEZ Y BELLOT, S.A., que no se encuentran activas en el sector de la piedra natural directamente sino a través de su participación en sociedades controladas por las anteriores, y Grabomar S.L., propietaria de inmuebles y terrenos donde se encuentran ubicadas multitud de fábricas del Grupo Levantina.

La estructura de control existente en estas sociedades con anterioridad a la operación es la siguiente:

SOCIEDAD	SOCIO	PORCENTAJE
EXPLOTACIONES CANTERAS LEVANTINA	[...]	[...]
	[...]	[...]
LEVANTINA Y ASOCIADOS DE MINERALES	[...]	[...]
	[...]	[...]
	[...]	[...]
LEVANTINA Y ASOCIADOS DE GALICIA	[...]	[...]
	[...]	[...]
	[...]	[...]
LEVAGRANIT	[...]	[...]
	[...]	[...]
SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL	[...]	[...]
	[...]	[...]
	[...]	[...]
MANAGEMENT MERCADOS	Y [...]	[...]
	[...]	[...]
	[...]	[...]

SOCIEDAD	SOCIO	PORCENTAJE
MÁÑEZ Y BELLOT	[...]	[...]
	[...]	[...]
	[...]	[...]
	[...]	[...]
GRABOMAR	[...]	[...]
	[...]	[...]

Fuente: Notificante.

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

Volumen de ventas de GRUPO LEVANTINA (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificante.

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El sector en el que se enmarca la presente operación es el de la extracción, transformación y comercialización de piedra natural (granito y mármol, fundamentalmente), actividades a las que se dedica únicamente el grupo adquirido.

Se trata de materiales de construcción que se extraen de canteras a cielo abierto y que tras la transformación oportuna se destinan a diferentes aplicaciones dentro de la edificación (residencial y no residencial)<sup>2</sup>, arte funerario (15%), obra civil (12%) y otros usos (5%).

En España en 2004, de las 888 canteras de piedra natural operativas, 492 corresponden a mármol (55%), 263 a granito (30%) y 133 a pizarras (15%). En términos de extracción, de las 8.571.492 Tons de piedra natural que se extrajeron en España en 2004, 5.659.624 Tons. correspondieron a mármol (66%), 1.948.497 Tons. a granito (23%) y 963.371 Tons. a pizarra (11%).

Desde el punto de vista de la extracción, los sistemas utilizados para obtener mármol, granito y pizarra son similares. Una vez obtenida la licencia oportuna para extraer el material, no sólo las técnicas sino también la maquinaria utilizada puede adaptarse por las canteras para la extracción de cualquiera de las piedras naturales. Por las sinergias que se derivan, es habitual que dentro de un mismo grupo de empresas (como es el caso del Grupo LEVANTINA) se gestionen canteras de diferentes piedras naturales, especialmente mármol y granito.

Es la aplicación final la que determina el tipo de acabado de la piedra natural, acabado que se realiza tanto para el mármol como para el granito, lo que permite adaptar las instalaciones de transformación de una piedra a otra bajo costes asumibles. Así, por ejemplo, tanto el mármol como el granito pueden tener un acabado pulido, apomazado, abujardado, flameado, arenado o

<sup>2</sup> En España, alrededor del 68%.



cortado. Para interiores se utiliza el acabado apomazado, pulido o envejecido. En concreto el apomazado es adecuado para escaleras. En exteriores se aplica el cortado, arenado, apomazado, flameado y abujardado, ya que el pulido no es adecuado por ser altamente resbaladizo.

Es importante diferenciar aplicaciones para el interior y aplicaciones para el exterior. A continuación se indican los diferentes materiales con los que compiten el mármol y el granito en las distintas aplicaciones:

	INTERIOR DE LA VIVIENDA				ZONAS COMUNES		
	Suelos y rodapiés	Revestim.baños	Encimeras baños	Encimeras cocinas	Suelos y escaleras	Revestim	Fachada
Mármol	X	X	X	X	X	X	X
Granito	X	X	X	X	X	X	X
Cerámica	X	X	X				
Parquet	X						
Tarima	X						
Piedra artificial					X		
Gresite		X	X				
Pintura		X				X	
Madera			X	X	X	X	
Formica				X			
Silestone				X			
Corian				X			
Ladrillo esmaltado							X
Morteros monocapa							X
Ladrillo cerámico							X
Enfoscado sobre ladrillo tosco							X

Fuente: Grupo Levantina. Nota: X, (sin negrilla) penetración <10%.

Los precios de la piedra natural varían, al igual que los de otros materiales sustitutos, según el tipo de aplicación. Cada aplicación requiere un tipo de material diferente, ya sea en calidad o en acabado, por lo que es el rango de precios en cada aplicación el que determina qué material se utiliza.

Es habitual que el mármol y el granito se encuentren en todas las obras residenciales, tanto nuevas como de remodelación, excepto en las protegidas, que son las únicas que optan por norma por los materiales más económicos en todas las aplicaciones, lo que suele excluir el uso de las piedras naturales. En el resto de las residencias es habitual el de empleo piedra natural, variando el grado de utilización en función del tipo de calidades: a mayor calidad, mayor uso de piedra natural.



Si bien cabe la posibilidad de valorar la posible diferenciación de distintos mercados en función del tipo de piedra natural, su acabado o su aplicación, dado que las adquirentes no operen en los mercados de piedra natural o en otros vertical u horizontalmente relacionados, este Servicio no estima necesario proceder a una delimitación precisa del mercado de producto.

De esta forma, puesto que la valoración de la operación no varía en función de una u otra definición del mercado de producto, este Servicio, en línea con lo propuesto por la notificante, analizará la incidencia de la operación en el mercado de piedra natural, sin perjuicio de que posteriormente quepa adoptar definiciones de mercado alternativas.

## **V. 2. Mercado geográfico**

Las notificantes consideran que la dimensión geográfica del mercado de piedra natural es mundial.

La piedra natural es objeto de importantes flujos de importación y exportación. El volumen de producto importado en 2004 en España equivalió en media a casi un 20% del producto nacional extraído. El coste de transporte supone para España y la UE aproximadamente [...] Euros/m<sup>2</sup>, mientras que el transporte a EE.UU. es de aproximadamente [...] Euros/m<sup>2</sup> que, de acuerdo con la notificante, es muy asumible.

España compite en el mercado mundial con productores tradicionales como Italia pero, en los últimos años también con otros productores emergentes que están obteniendo producto con calidad y precio competitivos: Venezuela, Egipto, Brasil, Ruisa, China, Sudáfrica, Marruecos o Turquía.

La decisión de optar por producto nacional o extranjero depende del presupuesto (si se busca abaratar el coste del material se opta por granito chino) y tipo de acabado (por ejemplo, si se buscan granitos coloridos y acabados exclusivos se opta por Brasil o India).

Los principales países de los que se importa mármol hacia España son Turquía para el mármol en bloque e Italia para el mármol elaborado. En el caso del granito las principales fuentes de importación son Portugal y China.

Por su parte, las exportaciones representaron en 2004 el 20% de la producción nacional de mármol y granito. El principal país de destino del mármol en bloque español es China y en producto elaborado EE.UU. En cuanto al granito, las exportaciones tienen como principal destino Italia en producto en bloque, aunque otros países como China y Marruecos se convertirán en pocos años, según las notificantes, en los principales países de destino. Portugal sigue siendo el principal país de destino del granito elaborado.

No obstante, dada la naturaleza de la operación, este Servicio no estima necesario proceder a una delimitación precisa del mercado geográfico relevante.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Estructura de la oferta**

Las estimaciones de las notificantes sobre la estructura de la oferta se recogen en el cuadro siguiente. Como se puede observar el mercado de piedra natural presenta una estructura



muy fragmentada. Las diez primeras empresas apenas representan un 20% de la oferta.

MERCADO ESPAÑOL DE PIEDRAS NATURALES				
	Ventas 2003 (Euros)	Cuota 2003 %	Ventas 2004 (Euros)	Cuota 2004 %
<b>GRUPO LEVANTINA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
COSENTINO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CUPIRE PADESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
INGEMAR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
MARCELINO MARTÍNEZ	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
LUIS SÁNCHEZ	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
MÁRMOL COMPAC	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
DOLMEN GRANITOS Y MÁRMOLES	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TINO STONE GROUP	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CANTERAS FERNÁNDEZ	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
GRANITOS IBÉRICOS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BERMÁRMOL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
IROSA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
GARCÍA MOYA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
GRUPIMAR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
EURO ROCA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
MÁRMOLES BEMPE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BATEIG PIEDRA NATURAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PIZARRAS CASTRELOS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ROCAS EUROPEAS DE CONSTRUCCIÓN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
GRANITOS DE ATIOS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
MÁRMOLES VISEMAR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RESTO	[...]	[70-80]	[...]	[70-80]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimaciones de las notificantes tomadas sobre la base de datos publicados en el Registro Mercantil.

## VI.2.- Estructura de la demanda, distribución y precios

La demanda de piedra natural se halla muy atomizada. En el caso del Grupo LEVANTINA, los 10 principales clientes suponen solamente alrededor del [...] % del total de sus ventas. Entre ellos se encuentran [...].

Grupo LEVANTINA mantiene [...].



Las notificantes señalan la dificultad para establecer un precio medio o niveles de precios, por un lado por el gran número de empresas implicadas [...] y por otro, por las diversas tipologías de mármoles y granitos que se venden y más por las diversas calidades, formas de acabado (bloques, tablas, baldosas, plaquetas y retales) y los distintos tamaños y grosores. No obstante, el precio medio por metro cuadrado del mármol en 2004 ha sido de [...] Euros y el del granito de [...] Euros.

### **VI.3.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

No existen limitaciones barreras arancelarias o no arancelarias a la importación de piedra, natural, según las notificantes, por lo que se trata de un mercado muy abierto con un significativo volumen comercio internacional

La piedra natural, de acuerdo con las notificantes, no es un recurso particularmente escaso. De hecho, aumenta constantemente el número de países productores y exportadores como Venezuela, India, Egipto, Brasil, Rusia, China, Irán, Angola, Zimbabwe, Sudáfrica o Marruecos.

El coste total de entrada de un nuevo operador deriva principalmente de la necesidad de realizar inversiones en inmovilizado. En este sentido, las concesiones administrativas son gratuitas en España, si bien el titular de la licencia debe abonar un canon por la cantidad de material extraído, que es pagado tanto por los nuevos entrantes como por los operadores ya establecidos.

La obtención de las autorizaciones administrativas presenta una mayor complejidad<sup>3</sup>. A la hora de otorgar una concesión de explotación de yacimientos, la Administración Pública exige el cumplimiento de los requisitos ordinarios así como de requisitos específicos derivados de la actividad (autorizaciones privadas pertinentes cuando se trate de un suelo de propiedad privada, memorias y planos del lugar donde se encuentra el recurso a explotar, posible producción anual y valoración, etc.) y ambientales.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de las empresas VALDIVIA LBO FUND I, LP (VALDIVIA) y CHARTERHOUSE CAPITAL LIMITED (CHARTERHOUSE) del control conjunto del Grupo LEVANTINA.

De acuerdo con las notificantes, ni VALDIVIA ni CHARTERHOUSE controlan compañía alguna activa en mercados relacionados horizontal o verticalmente con el ámbito de actividad del negocio adquirido.

Así, como consecuencia de la operación notificada, no se producirá modificación significativa alguna en la estructura de la oferta del mercado español de piedra natural. Las sociedades adquirentes pasarán a asumir la cuota del [0-10]% correspondiente al Grupo LEVANTINA, líder en dicho mercado.

Se trata de un mercado caracterizado por una fragmentación significativa de la oferta y la demanda. Operan en España más de 70 empresas.

<sup>3</sup> El régimen jurídico aplicable a la investigación y aprovechamiento de los recursos minerales está recogido, principalmente, en la Ley 22/1973 de 21 de julio, de Minas y en el real Decreto 2857/1978, de 25 de agosto, que aprueba el reglamento general para el Régimen de la Minería.



Adicionalmente, si bien las explotaciones de piedra natural están sujetas a determinada regulación, existe un importante flujo de comercio internacional, de forma que los operadores establecidos en España están sujetos a la presión competitiva ejercida por las empresas establecidas en terceros países. De hecho, a los competidores tradicionales se ha sumado un buen número de países productores emergentes de piedra natural.

Por otra parte, la piedra natural cuenta con materiales sustitutivos más o menos cercanos como la cerámica, el gresite, la piedra artificial, etc., en función de sus distintas aplicaciones.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas y, en particular, dada la naturaleza de las adquirentes y la estructura de la oferta, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado considerado.

## **VIII. PROPUESTA**

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