



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05110 NATURONDA / FIBROCEMENTOS NT

Con fecha 16 de diciembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de NATURONDA, S.L. de los activos de FIBROCEMENTOS NT, S.A..

Dicha notificación ha sido realizada por NATURONDA, S.L. 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 a). 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 **16 de enero de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de NATURONDA, S.L., filial del Grupo belga ETEX, de los activos de FIBROCEMENTOS NT, S.A.¹ (maquinaria, clientela, pedidos pendientes, materias primas, reclamaciones/deudas, personal, etc.) localizados en Valladolid y en Madrid (oficinas) con excepción de sus bienes inmuebles.

La presente operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa de Activos suscrito entre las partes en fecha 15 de diciembre de 2005.

A raíz de la operación, el Grupo ETEX dispondrá de sus propios activos de producción de placas de fibrocemento en territorio español. En este sentido, NATURONDA [...]².

¹ Filial del Grupo URALITA.

² Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



La operación está sujeta a la correspondiente autorización por parte de las autoridades de la competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el marco de la operación notificada, las Partes han concluido los siguientes acuerdos:

II.1. Pacto de no competencia

Dentro [no superior a tres años] a la fecha de cierre, salvo previa autorización por escrito del comprador, el grupo vendedor se compromete a no iniciar en España, Portugal y Francia, ni directa ni indirectamente, por su propia cuenta o a través de terceros, ninguna empresa que se dedique a la fabricación de materiales de construcción que contengan fibrocemento con destino al sector de la construcción en los mencionados países.

II.2. Contrato de distribución y suministro

NATURONDA concede a la sociedad URALITA TEJADOS, S.A. por un plazo [no superior a tres años] renovables la distribución en exclusiva de placas de fibrocemento a un número determinado de clientes. Por su parte, URALITA se compromete a adquirir una cantidad mínima de productos al año por valor de [...] euros.

Con la firma de este contrato, de acuerdo con la notificante, se persigue garantizar que, una vez concluida la operación, no se produzca ningún tipo de interrupción en el suministro a los clientes que URALITA venía suministrando. Se trata de evitar la ruptura que se produciría con la operación en los cauces de distribución que tradicionalmente ha utilizado FIBROCEMENTOS NT.

II.3. Contrato de licencia de marcas

URALITA otorga a NATURONDA una licencia en exclusiva para el uso de las marcas URATHERM y URAVEN en el territorio español y con una duración [no superior a un año]. Las marcas mencionadas sirven para identificar determinados productos de fibrocemento producidos por FIBROCEMENTOS NT y pretenden garantizar a NATURONDA el pleno uso de los activos transferidos.

II.4. 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/C 56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración del pacto de no competencia y del contrato de licencia de marcas no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

Sin embargo, por lo que respecta al contrato de distribución, siguiendo la Comunicación citada, para garantizar la continuidad de suministro a los clientes no es necesario imponer obligaciones de exclusividad o que confieran la condición de comprador preferente. Por otro lado, la posibilidad de prórroga del contrato de distribución a partir de los tres años iniciales de vigencia



podría equivaler a una duración indefinida. Por tales motivos, se considera que el contrato de distribución no forma parte de la operación de concentración y estaría sujeto, en su caso, a la normativa relativa a 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 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. NATURONDA, S.L. (NATURONDA)

NATURONDA es una filial española del Grupo ETEX especializada en la comercialización de productos de fibrocemento que son empleados principalmente para la construcción de cubiertas.

El Grupo ETEX, con domicilio en Bruselas (Bélgica) es un grupo internacional activo en el sector de fabricación de materiales de construcción. Este Grupo está también presente en España a través de su filial PROMAT IBÉRICA, S.A. que comercializa productos para la protección pasiva contra incendios.

El Grupo ETEX no dispone de fábricas en el territorio español, por lo que NATURONDA desarrolla exclusivamente una actividad comercializadora. Las fábricas de ETEX que suministran placas de fibrocemento a NATURONDA están situadas en Francia (Thiant, Rennes, Albi y Vitry).

La facturación del Grupo ETEX en España en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO ETEX (en millones de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

IV.2 Negocio de FIBROCEMENTOS NT, S.A. (FIBROCEMENTOS NT)

FIBROCEMENTOS NT es una filial del Grupo URALITA especializada en la fabricación y venta de productos de fibrocemento empleados principalmente para la construcción de cubiertas. Por su parte, URALITA, es un grupo empresarial activo en el sector de fabricación de materiales de construcción.

El Grupo URALITA es un grupo empresarial entre cuyos accionistas más significativos destacan los siguientes: Nefinsa (43,366%), Atalaya Inversiones, S.R.L. (5,001%) y Caja de Ahorros Salamanca y Soria (5,036%).

El Grupo URALITA está constituido por cuatro divisiones: aislantes (Ursa), tejados y cubiertas (Uralita Tejados y Fibrocementos NT), yesos (Yesos Ibéricos) y sistemas de tuberías (Uralita Sistemas de Tuberías).

La notificante señala que las cuentas anuales del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios revelan unas pérdidas de 14,6 millones de euros. Por otra parte, las ventas de FIBROCEMENTOS NT han registrado un retroceso significativo en 2004.

La facturación de los activos objeto de transmisión en España en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de FIBROCEMENTOS NT (en euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<60]	[<60]	[<60]
UE	[<60]	[<60]	[<60]
España*	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación. * Incluye ventas intragrupo.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación tiene efectos en el ámbito de los materiales para cubiertas inclinadas en construcciones residenciales y no residenciales³.

Las partes comercializan productos de fibrocemento⁴, una mezcla de cemento y fibras (fibras orgánicas vegetales y sintéticas). Ambas emplean tales productos principalmente en la construcción de cubiertas⁵.

Un sistema de cubierta inclinada de una edificación comprende básicamente dos elementos:

- una estructura portante o elementos estructurales sobre los que se asienta la cubrición (tabiques palomeros⁶, forjado⁷, estructuras metálicas, etc.).

³ El notificante no incluye las cubiertas planas, ya que los elementos que se utilizan en su construcción son diferentes a los empleados en las cubiertas inclinadas.

⁴ Se denomina Fibrocemento NT al fibrocemento sin amianto. Las siglas NT corresponden a nuevas tecnologías. Las fibras orgánicas vegetales (celulosa) o sintéticas (polivinilalcohol) han sustituido al amianto, prohibido en España desde el 14 de diciembre de 2001 según Orden de 7 diciembre de 2001 del Ministerio de la Presidencia.

⁵ También realizan actividades en otros mercados de fibrocemento, tales como los paramentos o revestimientos de fachadas y conductos de ventilación natural, pero estiman que son residuales, siendo en todo caso la cuota combinada de las partes en estos mercados inferior al 10%.

⁶ Los tabiques palomeros se levantan sobre el último forjado de la edificación. Tales tabiques aguantan la estructura sobre la que se asientan los tableros de soporte de las tejas, por ejemplo el tablero cerámico. El inconveniente de

- un sistema de cubrición o tejado: tejados de teja, pizarra o placas asfálticas; tejados multicapa con plancha de soporte bajo teja (por ejemplo, placa ondulada de fibrocemento) que integran cubrición, aislamiento y, opcionalmente, acabado interior; tejados de placas conformadas, con y sin aislamiento incorporado (por ejemplo, sándwich de chapa), etc.

El notificante distingue entre las cubiertas inclinadas dos tipos de cubiertas inclinadas: cubiertas inclinadas para construcciones no residenciales (industriales, agrícolas, ganaderas y comerciales) y cubiertas inclinadas para construcciones residenciales dado el diferente uso que se da en unas y otras a los materiales que fabrica.

a) Cubiertas inclinadas para construcciones no residenciales

El fibrocemento se utiliza en construcciones no residenciales en forma de grandes placas onduladas que sirven de cubrición externa.

La notificante estima que las placas de fibrocemento forman parte de un mercado compuesto por los distintos tipos de cubiertas inclinadas de construcciones no residenciales entre las que cita las placas de fibrocemento, las chapas metálicas y los compuestos “sándwich” (2 placas de metal o fibrocemento entre las que se inserta un material aislante). Todos estos materiales son empleados como revestimiento externo de la cubierta inclinada de edificaciones no residenciales y todos se caracterizan por ser impermeables.

Sin embargo, los compuestos “sándwich” poseen, a diferencia de las hojas simples de metal o fibrocemento, propiedades aislantes y, por su configuración, su precio es, según las estimaciones del notificante, dos veces superior al de las hojas simples. En consecuencia, este Servicio estima que las hojas simples de fibrocemento o chapa no son sustitutivas de los productos “sándwich”.

A la vista de lo anterior, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada en el ámbito del mercado de materiales de cubrición para cubiertas inclinadas para edificaciones no residenciales de chapa metálica y fibrocemento.

b) Cubiertas inclinadas para construcciones residenciales

En las construcciones residenciales, el fibrocemento se utiliza en forma de grandes placas onduladas y generalmente se emplea como panel de soporte de la cubrición exterior (tejas u otro). Asimismo el fibrocemento aumenta la impermeabilización del tejado. El fibrocemento se emplea únicamente en el 10% de la superficie de cubierta residencial construida cada año. Un 85% de esta superficie corresponde a cubiertas construidas con tablero (cerámico o de hormigón) o a forjado de hormigón.

Considerando la sustituibilidad por el lado de la demanda, el notificante considera que las placas de fibrocemento forman parte de un mercado compuesto por todo tipo materiales de soporte para cubiertas inclinadas de construcciones residenciales. En su opinión existen diversas posibilidades intercambiables: placas de fibrocemento, chapas metálicas, paneles

estos tabiques es que no se puede aprovechar como habitable el espacio bajo cubierta, ya que hay que dejar un espacio de aproximadamente un metro entre el último forjado y el tejado con el fin de crear una cámara de ventilación, que evita así la colocación de elementos adicionales.

⁷ El forjado de hormigón consiste en colocar unas viguetas inclinadas de hormigón, sobre las que se colocan unos tableros de cerámica, de hormigón o de poliestireno. Encima se añade una capa de compresión y sobre ésta se colocan las tejas.

“sándwich” de fibrocemento o de metal, tablero cerámico o de hormigón sobre tabiques palomeros, forjado de hormigón o entablado de madera. Todas ellas persiguen un mismo propósito: construir un soporte para la cubierta impermeable de la edificación.

Un mismo material puede ejercer diversas funciones en un mismo sistema de cubierta (panel de soporte para tejas, aislante térmico, impermeabilizante, estética, etc.) y dichas funciones pueden diferir cuando se emplean en sistemas de cubiertas distintos (por ejemplo, la placa de fibrocemento es panel de soporte de tejas en sistemas de cubiertas residenciales y elemento de cubrición en naves industriales, por ejemplo). De esta forma no existe una correspondencia única entre materiales y sistemas de cubierta, cabiendo diferentes combinaciones.

En todo caso, los sistemas de cubierta inclinada residenciales más habituales son los siguientes:

- Estructura portante de metal sobre el último forjado (es decir, el techo de la última planta) para sostener los paneles de soporte de las tejas. Tales paneles son de fibrocemento, de chapa metálica o de sándwich de fibrocemento o metal.
- Estructura portante a base de “tabiques palomeros” que soportan los tableros cerámicos o de hormigón. Añadiendo una capa de compresión de mortero sobre los tableros, esta solución sirve de sustento a las tejas. Se trata del sistema de cubierta más extendido.
- Forjado de hormigón: viguetas inclinadas de hormigón sobre las que se colocan bovedillas de cerámica, hormigón o poliestireno. Encima se añade una capa de compresión y sobre ésta se colocan las tejas.
- Entablado de madera sobre el último forjado que soporta directamente las tejas.

La solución más barata, el tablero cerámico tiene el inconveniente de hacer que el espacio entre el último forjado y el tejado sea inhabitable pues se asocia generalmente al soporte de tabiques palomeros instalados con una separación de aproximadamente un metro. Por su parte, el entablado de madera es la solución más cara⁸ si bien permite contar con el efecto estético de la madera vista y permite abrir mayores luces en la cubierta.

Entre ambas soluciones figura el fibrocemento, la chapa metálica, y el sándwich de cualquiera de los productos. Estos elementos, además, de servir de soporte para el montaje directo de tejas, aumentan la impermeabilidad de la cubierta.

Sin embargo, como se indicó al tratar las cubiertas no residenciales, los compuestos “sándwich” poseen, a diferencia de las hojas simples de metal o fibrocemento, propiedades aislantes y su coste, necesariamente, es sensiblemente superior al de las hojas simples de chapa o de fibrocemento.

Por último, el forjado de hormigón tiene, entre otras, propiedades de resistencia mecánica fuera del alcance de las restantes soluciones.

La notificante indica el precio medio por metro cuadrado de los distintos materiales así como sus características en términos de prestaciones (resistencia mecánica, impermeabilidad y aislamiento térmico). A partir de ahí, concluye que existe una elevada sustituibilidad entre distintos materiales y, en particular, entre fibrocemento, chapa y tablero.

⁸ 8 euros por metro cuadrado sin instalación y 89,5 por metro cuadrado de solución final habitable, según la notificante.

COSTE Y PROPIEDADES DE LOS MATERIALES				
	Precio*en €	Resistencia mecánica (kg/m2)**	Impermeabilidad	Aislamiento térmico – K ⁹
Placa de fibrocemento	60,54-65,83	240	Similar	5,26
Chapa metálica	60,21	260	Similar	5,88
Tablero cerámico o de hormigón	50,91-54,91	250	Similar	Tablero cerámico: 3,77 Tablero hormigón:5,34
Sándwich de fibrocemento	75,59-77,43	300	Mayor que las placas de fibrocemento, la chapa metálica y los tableros	0,34
Sándwich de metal	70,87	300	Mayor que las placas de fibrocemento, la chapa metálica y los tableros	0,46
Forjado de hormigón		600	Mayor que las placas de fibrocemento, la chapa metálica y los tableros, pero menor que los sándwich de fibrocemento o de metal	2,70

Fuente: Fibrocementos NT

*Precio medio por m2 útil de la solución final habitable, es decir, de toda la instalación de la cubierta desde el último forjado, incluyendo las tejas.

** Fuente: Para tablero cerámico o de hormigón: fabricantes (Cerámica El Mazarrón, Palau Cerámica, S.A. y Uralita Tejados); para chapa metálica: Teczone y para placas y sándwich de fibrocemento: Fibrocementos NT.

***Fuente: Instituto Torroja

No obstante, como se ha señalado, el tablero cerámico se asocia al sistema de cubierta más habitual, sobre estructura de tabiques palomeros, que impide el uso del espacio situado bajo la misma y con una ejecución y montaje sensiblemente diferentes a las de las cubiertas sobre estructuras metálicas con paneles de soporte de chapa o fibrocemento que sí permiten la habitabilidad del espacio bajo cubierta. El tablero cerámico, además, constituye una alternativa más económica que el fibrocemento o la chapa.

Así, este Servicio estima que, dadas las diferencias arquitectónicas, técnicas, de montaje y de precio entre unos y otros materiales de soporte para cubiertas residenciales inclinadas, y a la luz de la información disponible, no es posible concluir con claridad suficiente la sustituibilidad entre todos ellos. En todo caso, este Servicio sí estima que existen elementos suficientes para concluir que la chapa metálica y el fibrocemento forman parte del mismo mercado.

De esta forma, se analizará la incidencia de la operación en el mercado de materiales de soporte a base de chapa y fibrocemento para cubiertas inclinadas residenciales. Adicionalmente, se proporcionará información de la posición de las partes considerando otros materiales además de la chapa metálica y los paneles de fibrocemento.

⁹ **Coefficiente de transmisión K** La norma NBE CT 79 establece unos valores máximos admisibles de transmisión térmica, K, en función de las zonas climáticas. Cuanto más bajo sea el valor, mayor será el aislamiento.



V. 2. Mercado geográfico

El notificante indica que el ámbito geográfico relevante es al menos de carácter nacional. Gran parte de los operadores suministra estos productos en todo el territorio nacional. Además, las presiones competitivas y los precios son similares en toda España.

En opinión del notificante, los costes de transporte de estos materiales (y en particular del fibrocemento) no son especialmente elevados como lo acredita el hecho de que el fibrocemento sea importado desde Francia por NATURONDA y desde Portugal por CIMIANTO STH y que sea vendido incluso en Canarias. Además, FIBROCEMENTOS NT exportó al mercado francés placas de fibrocemento por valor de [...] Euros durante el año 2004, y en ese mismo año, por valor de [...] Euros al mercado portugués.

No obstante, existen diferencias de hábitos de construcción, preferencias y exigencias de calidad entre un país y otro, debido en parte, a razones climáticas.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

Según la notificante, se ha producido un descenso en la producción de placas de fibrocemento de cerca del 80% en los últimos 30 años. FIBROCEMENTOS NT ha pasado de vender [...] millones de metros cuadrados útiles de placas de fibrocemento en 1975 a vender aproximadamente [...] millones en 2004.

Esta reducción de las ventas de las placas de fibrocemento se ha traducido en el progresivo cierre de las fábricas explotadas por FIBROCEMENTOS NT. En concreto, desde el año 1985, el Grupo URALITA ha cerrado siete fábricas de placas de fibrocemento en España¹⁰.

Además de la competencia de otros materiales, un factor sustancial que ha contribuido a acentuar la regresión en este mercado fue la prohibición, en su momento, del uso del amianto que había sido hasta entonces la principal materia prima de las placas de fibrocemento. Dicha prohibición motivó la necesidad de utilizar otro tipo de materiales, lo que incidió en el precio final de las placas de fibrocemento. A ello se suma, igualmente, la negativa imagen del fibrocemento que proyectó al mercado la denominada "crisis del amianto".

VI.2.- Estructura de la oferta

a) Cubiertas inclinadas en construcciones no residenciales

El cuadro siguiente recoge la presencia de las Partes en el mercado de materiales para cubiertas no residenciales en 2004:

Ventas en volumen de chapas de fibrocemento y metálicas para cubiertas inclinadas en construcciones no residenciales – Año 2004		
Empresas	Ventas en m2	Cuota %
FIBROCEMENTOS NT	[...]	[10-20]
NATURONDA	[...]	[0-10]
Cuota conjunta	[...]	[10-20]

¹⁰ Quart de Poblet (1985), Valdemoro (1991), Castelfellés (1994), Cerdanyola (1996), Sevilla (1998), Getafe (2001) y San Vicente (2003).



Ventas en volumen de chapas de fibrocemento y metálicas para cubiertas inclinadas en construcciones no residenciales – Año 2004		
Empresas	Ventas en m2	Cuota %
HIANSA	[...]	[10-20]
HIERROS Y TRANSFORMADOS	[...]	[0-10]
ARCELOR	[...]	[0-10]
EUROPERFIL	[...]	[0-10]
TECZONE	[...]	[0-10]
CURBIMETAL	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[40-50]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Elaboración por este SDC con datos del notificante.

El notificante señala que las ventas de fibrocemento para cubiertas no residenciales ascendieron a [...] millones de metros cuadrados en 2004. El principal productor de fibrocemento que opera en España al margen de las Partes es CIMIANTO, el principal fabricante portugués. Entró en el mercado español en 1995 y ha ido aumentando su cuota en los tres últimos años, pasando de un [5-10]% del volumen de chapas de fibrocemento vendidas en España en 2002 a un [10-20]% en 2004. El notificante indica que existen otros productores de fibrocemento en Europa que todavía no están presentes en el mercado español.¹¹

Por otra parte, según el notificante, el segmento de chapa metálica para construcciones no residenciales ha supuesto en 2004 un volumen de unos 27 millones de metros cuadrados repartidos entre más de 30 competidores.

b) Cubiertas inclinadas en construcciones residenciales

A continuación se describen los volúmenes de ventas (en metros cuadrados) y cuotas de los principales suministradores de material de soporte a base de chapa y fibrocemento para cubiertas inclinadas residenciales.

Ventas en volumen de chapas de fibrocemento y metálicas para cubiertas inclinadas en construcciones residenciales – Año 2004		
Empresas	Ventas en m2	Cuota %
FIBROCEMENTOS NT	[...]	[50-60]
NATURONDA	[...]	[10-20]
Cuota conjunta	[...]	[60-70]

¹¹ EDILFIBRO es un grupo italiano presente en el mercado de las cubiertas desde principios de los años 60 y que cuenta con una capacidad de producción muy significativa (6-7 millones de m2 por año). LANDINI es una empresa con una amplia trayectoria en el mercado italiano de las cubiertas, ya que inició sus actividades a mediados de los 50 y también dispone de capacidad para vender en el mercado español. El Grupo DANSK (perteneciente a su vez a FLS INDUSTRIES S/A), es uno de los principales fabricantes europeos de productos de fibrocemento. Cuenta con aproximadamente 800 empleados y controla diez filiales en diversos países europeos. Su fábrica de placas de fibrocemento está ubicada en la República Checa.

Ventas en volumen de chapas de fibrocemento y metálicas para cubiertas inclinadas en construcciones residenciales – Año 2004		
Empresas	Ventas en m2	Cuota %
HIANSA	[...]	[0-10]
HIERROS Y TRANSFORMADOS	[...]	[0-10]
ARCELOR	[...]	[0-10]
EUROPERFIL	[...]	[0-10]
TECZONE	[...]	[0-10]
CURBIMETAL	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Elaboración por este SDC con datos del notificante.

El notificante señala que si, a pesar de las diferencias entre materiales señaladas, se incluyese en esta definición de mercado el tablero cerámico y de hormigón, la cuota de las Partes se vería reducida hasta el [10-20]%. Si a su vez, se computase el forjado de hormigón para calcular la cuota, la presencia de las Partes se reduciría hasta el [0-10]%. En efecto, la chapa y el fibrocemento representan [...] millones de metros cuadrados de cubierta residencial frente a los [...] del tablero cerámico o de hormigón o los [...] del forjado de hormigón.

Por otra parte, si dentro de la definición del mercado, además de incluir las chapas de metal y placas de fibrocemento simples (materiales de soporte no aislantes no aislantes) se incluyesen los compuestos sándwich (aislantes) la cuota conjunta de las Partes se reduciría al [20-30]%

VI.3.- Estructura de la demanda y de la distribución

La demanda está integrada básicamente por centrales de compras, constructores¹², instaladores y distribuidores generalistas¹³. Algunos de estos últimos son macrodistribuidores generalistas que dedican generalmente más del 60% de su negocio a la subdistribución y que disponen de su propia fuerza de ventas que compite con la del propio fabricante, y otros, además de distribuir, también instalan el producto.

Se trata de clientes que disponen de una elevada especialización técnica y un profundo conocimiento del mercado: propiedades de los productos y términos y condiciones de los diferentes fabricantes. Estas circunstancias permiten a los clientes, según el notificante, ejercer una importante presión competitiva sobre los distintos oferentes que se manifiesta, por ejemplo, en la concesión por éstos de importantes descuentos.

¹² Empresas adjudicatarias de obras completas mediante concursos o subastas, públicas o privadas. Pueden instalar directamente el producto o subcontratar la instalación.

¹³ Almacenistas que actúan como intermediarios entre el fabricante y el responsable final de la instalación del producto. Los almacenistas comercializan diferentes tipos o gamas de materiales de construcción.

Los cinco principales clientes de las Partes en 2004 fueron:

FIBROCEMENTOS NT		
Clientes	Ventas 2004 (Euros)	%
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[80-90]
Total	[...]	100
NATURONDA		
Clientes	Ventas 2004 (Euros)	%
[...]	[...]	[15-25]
[...]	[...]	[10-20]
[...]	[...]	[5-15]
[...]	[...]	[5-15]
[...]	[...]	[5-15]
[...]	[...]	[50-60]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificante

VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según el notificante, no existen barreras legales, más allá de los permisos y licencias administrativas que se exigen para la apertura de cualquier negocio. Tampoco existe, en el ámbito de los materiales para cubierta, lealtad a la marca. En cuanto a la red de distribución, no cabe tampoco considerarla una barrera de entrada por cuanto que son muchos los canales de distribución que pueden utilizar los potenciales entrantes.

El notificante estima que la accesibilidad de los competidores europeos al mercado español se pone de manifiesto con la entrada relativamente reciente¹⁴ de operadores tales como CIMIANTO y el propio NATURONDA¹⁵.

Además, el notificante señala que existen competidores potenciales como los mencionados EDILFIBRO, LANDINI y DANSK que podrían entrar al mercado español con carácter inmediato.

Por otro lado, es preciso indicar que las inversiones en I+D no juegan un papel decisivo. Las placas de fibrocemento son un producto conocido y utilizado desde hace cien años. El proceso de fabricación (mediante máquinas Hastchek) no ha cambiado prácticamente nada en los últimos treinta años, salvo la introducción de nuevos elementos sustitutivos del amianto.

¹⁴ NATURONDA en 1999 y CIMIANTO en 1995.

¹⁵ Entre 2002 y 2004 CIMIANTO incrementó sus ventas para cubiertas inclinadas en España en un [80-90]% y NATURONDA en un [20-30]% para las no residenciales y un [30-40]% en las residenciales.



En los años anteriores a la prohibición del amianto como materia prima (mediados de los 80 y principios de los 90) se observó un repunte en las inversiones en I+D de los principales actores del mercado, aunque, pasado ese periodo, dichas inversiones han vuelto a sus niveles habituales.

Las partes de la concentración estiman que en los últimos 15 años no se ha registrado ninguna patente relevante en relación con la fabricación de este producto.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de NATURONDA, S.L., filial del Grupo belga ETEX, del control exclusivo sobre el negocio de FIBROCEMENTOS NT, S.A., filial del Grupo URALITA, mediante la compra de sus activos.

El negocio adquirido ha cerrado desde 1985 siete de sus plantas de producción en España, acumula pérdidas cercanas a los [...] millones de euros en los últimos tres ejercicios y ha conocido un significativo retroceso de sus ventas en 2004.

Ambas Partes producen y comercializan materiales para cubiertas inclinadas para edificaciones residenciales y no residenciales. En particular, las Partes comercializan fibrocemento, un material sustitutivo de la chapa metálica. En todo caso, el fibrocemento y la chapa metálica se emplean de manera poco frecuente en cubiertas inclinadas residenciales en relación con otros productos como el forjado de hormigón o el tablero cerámico o de hormigón.

En el ámbito de los materiales para cubiertas de edificación no residencial la cuota conjunta de las partes considerando el fibrocemento y la chapa metálica es del [10-20]%. En el sector residencial, la cuota conjunta estaría en torno al [60-70]%, considerando únicamente fibrocemento y chapa metálica, y se reduciría hasta el [10-20]% si, además, se incluyese el tablero cerámico o de hormigón.

Las placas de fibrocemento son un producto conocido y utilizado desde hace cien años. La demanda de fibrocemento en las últimas décadas ha registrado un retroceso sustancial como consecuencia de “la crisis del amianto” y el efecto que la misma tuvo sobre la imagen de este material a pesar de que pasó a fabricarse con otras materias primas. El proceso de fabricación no ha cambiado sustancialmente en los últimos treinta años, salvo en la introducción de nuevos elementos sustitutivos del amianto. La notificante estima que en los últimos 15 años no se ha registrado ninguna patente relevante en relación con la fabricación de este producto.

El notificante señala que las barreras a la entrada al mercado de materiales de cubierta no parecen especialmente relevantes. A modo de ejemplo, cita el caso de nuevos entrantes en el segmento más estrecho de placas de fibrocemento.

Por último, la demanda de fibrocemento en España está constituida por constructores, instaladores y un variado número de almacenistas que actúan como intermediarios entre el fabricante y el responsable final de la instalación del producto. Se trata de clientes que disponen de una alta especialización técnica y de un importante conocimiento de los términos y condiciones concretas que ofrecen los distintos fabricantes. Su conocimiento de los suministros y materiales alternativos les proporciona una importante capacidad de negociación.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.



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.