



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 243 AB ELECTROLUX / DB INTERNATIONAL

Con fecha 10 de mayo de 2002, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por la compañía sueca AB ELECTROLUX de la totalidad del capital social de la belga DIAMOND BOART INTERNATIONAL, S.A.

Dicha notificación ha sido realizada por AB ELECTROLUX, 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **10 de junio de 2002** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la compra por la compañía AB ELECTROLUX (ELECTROLUX), del 100% del capital social de DIAMOND BOART INTERNATIONAL, S.A. (DB INTERNATIONAL) y, por consiguiente de las acciones que ésta posee en otras compañías, entre ellas, su filial en España, DB IBÉRICA, S.A. y la subsidiaria de ésta BELGIAN TOOL COMPANY ESPAGNOLA, S.A.

Los términos de la operación vienen expresados en el Contrato de Compraventa de Acciones suscrito el 2 de mayo de 2002 por AB ELECTROLUX, como Adquirente, y, como Vendedores, CANDOVER INVESTMENTS PLC, CANDOVER (TRUSTEES) LIMITED, así como varios fondos de inversión y personas físicas, todos ellos titulares de participaciones accionariales de la adquirida.

La ejecución de la operación se encuentra condicionada a obtener la autorización por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia. Asimismo, la concentración ha sido notificada a las autoridades de competencia de Austria, Bélgica, Brasil, República Checa, Finlandia, Alemania, Irlanda, Italia, Portugal y EE.UU.



II. **APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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.

III. **EMPRESAS PARTICIPES**

III.1. **AB ELECTROLUX (ELECTROLUX)**

La adquirente es la cabecera del grupo de empresas multinacional de origen sueco ELECTROLUX, cuya actividad principal viene constituida por la fabricación y suministro a nivel mundial de electrodomésticos y aparatos profesionales de cocina (lavavajillas, frigoríficos, etc.), de limpieza (equipamiento de lavandería industrial) y de utilización al aire libre (máquinas cortacésped, sierras de cadena, tractores de jardín, etc.).

Igualmente, ELECTROLUX suministra herramientas y máquinas diamantadas empleadas fundamentalmente en la industria de la construcción, productos que son fabricados por el grupo en Jönköping (Suecia).

AB ELECTROLUX cotiza en la Bolsa de Estocolmo. Sus principales accionistas son: INVESTOR AB (22,4% de los derechos de voto); ROBUR FONDER (2,7%) y ALECTA (2,3%).

El Grupo ELECTROLUX cuenta con las siguientes empresas domiciliadas en España: CUBIGEL, S.A., ELECTROLUX ESPAÑA, S.A. y sus filiales, ELECTROLUX HOME PRODUCTS ESPAÑA, S.A., ELECTROLUX HOME PRODUCTS OPERATIONS ESPAÑA, S.L., ELECTROLUX INDUSTRIAL, S.A., ELECTROLUX PROFESSIONAL, S.A., SISTEMAS INDUSTRIALES APLICADOS, S.A., y ELECTROLUX FINANCIERA, S.A., E.F.C.

La facturación del grupo en los tres últimos ejercicios económicos, siguiendo los criterios expresados en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO ELECTROLUX (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	13.900	14.700	14.600
Unión Europea	[>250] ¹	[>250]	[>250]
España	[>60] ¹	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

III.2. DIAMANT BOART INTERNATIONAL, S.A. (DB INTERNATIONAL)

Compañía belga, cabecera de un grupo multinacional de empresas presente en la fabricación y venta de herramientas y máquinas diamantadas, así como en el montaje y venta de diamantes industriales.

DB INTERNATIONAL es propiedad de CANDOVER INVESTMENT PLC, compañía británica de capital riesgo, así como de inversores privados y diversos administradores y directores de DB.

Se encuentran directamente afectadas por la operación notificada las sociedades domiciliadas en España del grupo: DB IBÉRICA, S.A. y BELGIAN TOOL COMPANY ESPAGNOLA, S.A., filial de la anterior.

El grupo dispone en Europa Occidental de centros propios para la fabricación de sus productos, en particular, fabrica máquinas para el segmento de la construcción en Blois (Francia), y herramientas de diamante en Bruselas y Zonhoven (Bélgica) y en Atenas (Grecia).

La facturación de DB INTERNATIONAL en los tres últimos ejercicios económicos, siguiendo los criterios del artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas DB INTERNATIONAL (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	241	282	278
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El sector afectado por la operación de concentración notificada es el de la producción y comercialización de máquinas y herramientas y, dentro de éste, los mercados de las máquinas y herramientas de diamante.

En los procesos de corte, pulverización, perforación y pulido, las máquinas industriales pueden incorporar bien herramientas diamantadas, que utilizan el diamante como abrasivo aplicado a materiales duros, o bien las denominadas “herramientas abrasivas convencionales”, que incluyen otros materiales abrasivos como el carburo de silicio, óxidos de aluminio o nitrato de boro.

Las herramientas diamantadas suelen ser más caras que las de materiales abrasivos convencionales, si bien a largo plazo son más rentables ya que su duración es mucho mayor. En los últimos años el precio de los diamantes industriales ha disminuido por lo que las herramientas diamantadas han llegado a tener precios más competitivos y su uso ha aumentado considerablemente. Las herramientas de materiales abrasivos convencionales se perciben, cada vez más, como un producto menos especializado y son producidas por operadores en general

diferentes de los de las herramientas diamantadas. Por todo ello, cabe considerar que las herramientas diamantadas constituyen un mercado de producto diferente.

Debido a que las herramientas de diamante son fabricadas y vendidas separadamente de las correspondientes máquinas, que se trata de productos complementarios, también se distinguirán como mercados separados las máquinas de las herramientas, aunque en el presente caso la distinción únicamente es pertinente en el caso de las máquinas diamantadas para la construcción.

Dentro de estos mercados, pueden distinguirse tres segmentos según el uso para el que son empleadas:

- i. Construcción: para hormigón, ladrillo, acero, cristal y asfalto.
- ii. Piedra: para mármol, granito, arenisca, pizarra y porcelana (desde su extracción de la cantera hasta el pulido de la misma).
- iii. Cerámica: para tratar el porcelanato, material sintético de cerámica o piedra utilizado por ejemplo para solar.

Desde la perspectiva del suministrador y del usuario, existen diferencias entre las herramientas y las correspondientes máquinas fabricadas para cada una de estas tres categorías, en concreto, en relación con su funcionamiento, clientes y comercialización, por lo que cabe considerarlos como tres mercados de producto separados.

i Mercado de la construcción

En atención a sus características y uso, la notificante distingue las siguientes máquinas diamantadas: sierras de suelo, sierras de muro, sierras de mesa, sierras de mano, sierras de cable, máquinas de perforación y máquinas de pulverización.

Desde el punto de vista de la oferta, el proceso de producción de tales máquinas es esencialmente el mismo. No obstante, a causa de las diferencias físicas entre ellas en lo que respecta a la forma, dimensiones y sistema de alimentación (electricidad, gasolina o diesel), son normalmente fabricadas en diferentes líneas de producción usando diferentes equipos. Por lo que respecta a la demanda, los usuarios finales no suelen emplear una máquina para una aplicación distinta de aquélla para la que ha sido concebida.

En consecuencia, coincidiendo con la notificante, a los efectos de la presente notificación, se puede considerar que cada máquina constituye una categoría o mercado de producto distinto.

Dentro del sector de la construcción, la notificante distingue las siguientes herramientas diamantadas: cuchillas circulares de sierra, cables de corte, núcleos de perforación y ruedas de pulverización.

Estas herramientas comprenden un núcleo de precisión hecho de acero con forma de cuchilla circular, un cable flexible, una broca o rueda, a la cual se adjunta un compuesto metálico a base de diamante.

Según indica la notificante, mientras los diferentes núcleos de acero son fabricados empleando diferentes máquinas, las distintas clases de herramientas de diamante usadas en el segmento de la construcción son fabricadas en las mismas plantas, con la misma maquinaria, usando similares procesos y materias primas comunes. Además, los fabricantes de herramientas de diamante son flexibles y capaces de fabricar una gama de productos para la mayoría de las

aplicaciones finales en el segmento de la construcción, existiendo por tanto, un alto grado de sustituibilidad en el lado de la oferta.

En cuanto a la demanda, las cuchillas circulares de sierra son empleadas con cierto grado de intercambiabilidad para sierras de suelo, sierras de muro, sierras de mesa y máquinas de sierra de mano, aunque las cuchillas circulares muy grandes no pueden ser usadas con las sierras de mesa o sierras de mano.

Los cables de corte no pueden ser sustituidos por otras herramientas de diamante y sólo pueden usarse con máquinas de cable.

Los núcleos de perforación tampoco pueden sustituirse por otras herramientas de diamante y sólo pueden usarse con máquinas perforadoras.

Igual ocurre con las ruedas de pulverización que sólo pueden utilizarse con las máquinas de pulverización.

ii. Mercado de la Piedra

Como ni DB ni ELECTROLUX fabrican o venden máquinas aplicadas a trabajos con piedra, la notificante solamente hace referencia a las herramientas diamantadas. Se distinguen cuatro tipos: cable, sierra de tiro, discos y herramientas de laminado.

Los cables consisten en un carril de cable de acero galvanizado en el cual se fijan piezas de diamante. Se usan para cortar mármol, granito, pizarra y arenisca y son utilizados para la extracción de piedras de las diferentes capas de estrato así como la medición y corte de las mismas.

El método de sierra de tiro consiste en un grupo de cuchillas montadas en una única máquina y son utilizadas para el tratamiento de bloques de piedra. Corta todo tipo de piedra a excepción del granito.

Los discos consisten en un segmento de diamante con el centro de cuchillas de acero. Dichas herramientas pueden comprender uno o varios discos. Son herramientas de corte rápido y no son sustitutivos de las otras herramientas.

Igualmente, las herramientas de laminado no son sustitutivas de las anteriores ya que son platos de laminar, rodillos y ruedas cilíndricas y perfiladas para pulverizar y dar a la piedra el pulido final.

iii. Mercado de la cerámica

Como ni DB ni ELECTROLUX fabrican o venden máquinas aplicadas a trabajos con cerámica, la notificante solamente hace referencia a las herramientas diamantadas.

Comprenden un número de diferentes productos para tratar el porcelanato: cuchillas para serrar, rodillos para alisar, zapatas para pulir y ruedas para igualar las losas. Los clientes compran generalmente la gama completa de este tipo de herramientas de forma que la notificante considera que podría tratarse como un solo mercado de producto.

Nuevamente, no parece necesario en este caso realizar una segmentación más estrecha del mercado puesto que solamente DB está presente en el mismo.

iv. Conclusión

En atención a lo anterior, la operación de referencia será valorada en el marco de los mercados de máquinas y herramientas diamantadas para la construcción y de las herramientas diamantadas para la piedra y la cerámica, considerando además los diferentes submercados o tipos de productos de los mismos.

IV. 2. Mercado geográfico

ELECTROLUX considera que el ámbito del mercado geográfico relevante para las herramientas y máquinas de diamante es al menos de dimensión europea. Dicha conclusión se fundamenta en que los precios de tales herramientas y máquinas son prácticamente similares en toda Europa, fabricándose y vendiéndose de forma igual o casi idéntica en dicho ámbito. Es más, los fabricantes normalmente suministran a la demanda europea desde unas pocas instalaciones de producción sitas en Europa a través de sus propias filiales o empresas distribuidoras independientes.

No existen barreras significativas al comercio en Europa, así como tampoco diferentes normas u obligaciones aduaneras. Es más, los costes de transporte suponen entre un 1,5% y 2,5% del coste de producción de herramientas y máquinas de diamante.

Incluso, según afirma la notificante, existen importaciones a Europa desde otras regiones mundiales incluida Asia. Como ejemplo, al menos el 25% de todas las cuchillas circulares vendidas en la UE proceden de China.

Además, los servicios post-venta no resultan tan esenciales en productos con vida útil corta como es el caso de las herramientas. De hecho, según la notificante, los fabricantes no se ven obligados necesariamente a contar con una fuerza local de venta.

De todos modos, este Servicio, en cumplimiento de las funciones que le vienen encomendadas por la Ley 16/1989, analizará los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características y evolución

La capacidad industrial del diamante sintético ha crecido rápidamente en los últimos años, principalmente por la introducción de nueva capacidad en China. Como resultado, el precio de los diamantes industriales ha bajado y ello ha repercutido en el precio de las herramientas diamantadas, lo cual ha tenido un importante impacto en la industria de la herramienta y máquina de diamante.

El incremento en el uso de herramientas de diamante, combinado con los avances en la tecnología, ha favorecido el desarrollo de herramientas y máquinas innovadoras. Un ejemplo de tal innovación es el desarrollo de tecnología multi-cable en el mercado de la piedra.

V.2. Estructura de la oferta

El mercado español de máquinas y herramientas diamantadas se caracteriza por la presencia de importantes empresas de carácter multinacional.

A continuación se detallan las cuotas de mercado facilitadas por la notificante de las empresas afectadas por la operación:

Mercado español de máquinas diamantadas para la construcción (Año 2001)		
	Cuota de mercado (%)	
Segmentos	ELECTROLUX	DB
Sierra de suelo	0,0	[20-25]
Sierra de muro	[0-5]	[10-15]
Sierra de mesa	0,0	[15-20]
Sierra de mano	[0-5]	[0-5]
Sierra de cable	0,0	0,0
Máquina de perforación	0,0	[30-35]
Máquina de pulverización	0,0	0,0

Fuente: Estimaciones del notificante.

Mercado español de herramientas diamantadas para la construcción (Año 2001)		
	Cuota de mercado (%)	
Segmentos	ELECTROLUX	DB
Cuchillas circulares de sierra	[0-5]	[20-25]
Cable de corte	0,0	[20-25]
Núcleos de perforación	0,0	[25-30]
Ruedas de pulverización	0,0	0,0

Fuente: Estimaciones del notificante

En relación al mercado de herramientas diamantadas para el sector de la piedra y cerámica, la parte notificante ha estimado el tamaño total del mercado a través de la consulta de las siguientes fuentes: fuerza de ventas local de DB, distribuidores locales, y, en relación a la industria de la piedra, a través de canteras y lugares de procesamiento y demanda de herramientas.

Mercado español de herramientas diamantadas para la piedra (Año 2001)		
	Cuota de mercado (%)	
Segmentos	ELECTROLUX	DB
Cable	0,0	[5-10]
Sierra de tiro	0,0	[55-60]
Discos	0,0	[35-40]
Herramientas de laminado	0,0	[40-45]

Fuente: Estimaciones del notificante

Las empresas afectadas no han podido facilitar datos desglosados por segmentos del mercado de herramientas para cerámica.

Mercado español de herramientas diamantadas para la cerámica (Año 2001)		
	Cuota de mercado (%)	
	ELECTROLUX	DB
	0,0	[40-45]

Fuente: Estimaciones del notificante

En cuanto a los competidores, la notificante únicamente ha proporcionado estimaciones para los mercados en que se produce un solapamiento en las actividades de las partes.

a) Máquinas de sierra de mano

Bosch	[20-25%]
Dewalt	[20-25%]
Makita	[10-15%]
Hitachi	[10-15%]

b) Máquinas de sierra de muro

Hydro	[30-35%]
Hilti	[20-25%]
Baun	[10-15%]
Cedima	[0-5%]

c) Cuchillas circulares de sierra

Hilti	[10-15%]
Tyrolit Española	[5-10%]
Germans Boada	[5-10%]
Sima	[5-10%]
Industrias Diawerk	[0-5%]

Para el resto de los mercados, la notificante no ha sido capaz de facilitar estimaciones fiables en relación con las cuotas de mercado de cada uno de los competidores, salvo en el caso de las herramientas diamantadas para la piedra:

Fabrimar Levante	[0-5%]
M.A.Peraita	[10-15%]
Saint-Gobain Diamantes de Winter	[5-10%]
Solga Diamant	[5-10%]
Industrial Diawerk	[5-10%]

V.3. Estructura de la demanda

Los clientes de herramientas y máquinas de diamantes pueden clasificarse en las siguientes categorías: i) profesionales o usuarios de alta frecuencia ("heavy users"), tales como contratistas de corte y perforación; contratistas de carreteras y compañías de demolición; ii) minoristas, incluyendo empresas de alquiler², minoristas de la construcción y almacenes; y iii) clientes que compran directamente a los minoristas.

² El mercado de "renting" ha ido creciendo en los últimos años en Europa así como en EE.UU. Un ejemplo son Caterpillar Rental y Herth Rental.

La demanda se caracteriza asimismo por su falta de fidelidad con los fabricantes de sus productos y por contar con varias fuentes de suministro de forma que puedan ofrecer una completa gama de marcas a sus clientes.

V.4. Estructura de la distribución

Las ventas de estos productos para el sector de la construcción se hacen a distribuidores independientes (normalmente contratistas), quienes realizan las ventas a los clientes finales o directamente a los usuarios finales. Sin embargo, las ventas a los clientes del sector de la piedra se realizan directamente por DB.

DB no cuenta con contratos de suministro en exclusiva o a largo plazo. ELECTROLUX, no obstante, sí tiene acuerdos de exclusividad con sus distribuidores donde no tenga una compañía de ventas local. El distribuidor en España de ELECTROLUX es la compañía GAIMA.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

El mercado de las herramientas y máquinas diamantadas no parece presentar barreras técnicas insalvables a la entrada de nuevos competidores.

A este respecto, cabe señalar que el carácter específico del producto unido al nivel de conocimientos técnicos de la demanda hace innecesario adoptar una política activa de promoción de los productos, que generalmente se dan a conocer en ferias nacionales e internacionales del sector.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VI.1. Posición en el mercado

El efecto principal de la operación notificada sería la penetración de ELECTROLUX en segmentos de la industria de corte con diamante en los que no está activa al adquirir una empresa con importantes cuotas de mercado.

En aquellos segmentos en que hay solapamiento, éste no es importante. Por tanto, se trata sobre todo de una sustitución de un operador relevante en los mercados considerados y no de un refuerzo del mismo más allá de la mayor capacidad financiera de la adquirente.

La empresa adquirida DB está integrada verticalmente en el sentido de que es suministradora también de diamantes industriales, a través de su filial belga "Custodiam".

Sin embargo, sus ventas sólo representan un 2% del total en diamantes industriales en Europa Occidental.

Además, dado que DB no tiene capacidad propia de producción de diamantes, depende de los grandes productores mundiales de diamantes industriales tales como GE Superabrasives, De Beers e Iljin.

VI.2. Competencia actual – competencia potencial – barreras a la entrada

Los competidores de DB en Europa son esencialmente los mismos que en España.

Se encuentran competidores tales como TYROLIT, empresa austriaca, la mayor fabricante de Europa de máquinas y herramientas de diamante. Esta empresa centra su atención principalmente en el sector de la construcción.

STIHL es una empresa alemana especializada en máquinas de diamante, aunque también vende herramientas de diamante, y especialmente cuchillas de sierra. Esta empresa es una de las productoras líder a nivel mundial de máquinas de diamante de aplicación en el segmento de la construcción.

HILTI es también una de las empresas competidoras más importantes a nivel mundial en los mercados de máquinas y herramientas de diamante. Las principales áreas de competencia de HILTI son los núcleos y máquinas para perforación, las sierras de mano, las sierras de suelo, las sierras de muro y las cuchillas circulares de sierra.

SAINT GOBAIN es uno de los competidores más fuertes a nivel mundial y europeo. Es también una empresa líder a nivel mundial en abrasivos convencionales.

Además de los operadores europeos, es preciso tener en cuenta la competencia potencial de operadores establecidos en otras áreas geográficas que, en cualquier momento, podrían comercializar sus productos en territorio nacional sin especiales dificultades, por lo que no se mantendrían de forma estable situaciones de privilegio en el mercado.

De hecho las importaciones de Asia y otras regiones están aumentando ya que las herramientas de diamante son fácilmente y a bajo precio transportadas alrededor del mundo. Según el notificante, concretamente la competencia de China y Corea se espera que se intensifique en los próximos años.

VI.3. Poder compensatorio de la demanda

Por lo general, el grado de concentración de la demanda no es alto en estos mercados, excepto en relación con las grandes compañías multinacionales de alquiler. Sin embargo, como ha ocurrido en Estados Unidos, hay una tendencia en Europa a una creciente concentración entre los usuarios profesionales, lo que conllevaría un mayor poder de negociación frente a los suministradores de estos productos.

VI.4. Conclusión

Teniendo en cuenta estas consideraciones, no cabe considerar que la operación de referencia pueda impedir el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado señalado.

VII. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis. 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.