MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04087 ISOLUX WAT / CORSÁN-CORVIAM

Con fecha 3 de diciembre de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de CORSÁN-CORVIAM, S.A. por parte ISOLUX WAT, S.A. (en adelante ISOLUX).

Dicha notificación ha sido realizada por ISOLUX 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de las partes con fecha 22 de diciembre de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 5 de enero de 2005.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **17 de enero de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de ISOLUX del control exclusivo sobre el grupo CORSÁN-CORVIAM mediante la firma de un contrato de compraventa de acciones firmado en fecha 20 de noviembre de 2004[1].

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

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

La mencionada compraventa de acciones consiste en la adquisición del 88,43% del capital social de CORSÁN-CORVIAM a 131 accionistas que han prestado su consentimiento.

El notificante indica la posibilidad de que ISOLUX acabe adquiriendo con posterioridad a la presente operación un porcentaje mayor del capital social de CORSÁN-CORVIAM, S.A., que en ningún caso supondrá una modificación del control de esta sociedad.

El grupo resultante de la operación contaría con una facturación cercana a los 1.500M€, 4.800 empleados y negocio en más de 36 países. El 64% de la cartera resultante del nuevo Grupo (5.000M€) correspondería a ingeniería, concesiones y servicios, el 29% a obra civil y construcción y el 7% restante a la actividad inmobiliaria.

Como establece el Contrato de Compraventa en su cláusula 2.1., la ejecución de la operación proyectada queda condicionada a la autorización de la misma por las autoridades españolas de Defensa de la Competencia.

II. 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 (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, 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 b) de la misma.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. Adquirente: "ISOLUX WAT, S.A." (ISOLUX)

ISOLUX WAT, S.A., es el resultado de la fusión en 1991 de ISOLUX, S.A. y de WAT, S.A. Se trata de la sociedad matriz del Grupo ISOLUX, dedicado a la gestión integral de proyectos en los sectores de telecomunicaciones, energía, construcción, industria, hidráulica y medio ambiente, control, seguridad, servicios y elaboraciones metálicas.

ISOLUX desarrolla su actividad tanto en el mercado nacional como en los internacionales, representando estos últimos el 29% del total de la cifra de negocios del Grupo en 2003.

La actividad de ISOLUX se organiza en cuatro áreas:

i) Industria y Medioambiente: en este área se integran la división de hidráulica y la industrial. La primera se ocupa de la realización y, en su caso, explotación de proyectos llave en mano dentro del ciclo del tratamiento integral del agua.

La división industrial opera en los ámbitos de medio ambiente, gas, naval e industrial, a través de la realización de proyectos integrales y parciales. En este área también operan las filiales ELABORADOS METÁLICOS, S.A.,(EMESA, participada al 100%)[2], ISOLUX

[2] Especializada en estructuras metálicas, calderería, eólica, conducciones y puentes.

WAT, S.A. (ISOWAT, participada al 100%)[3], MADE, TORRES Y HERRAJES (MADE, participada al 80%)[4] y POWERTEC (filial al 100%)[5].

ii) Energía: integra dos divisiones (nacional e internacional) que operan en la gestión integral de proyectos eléctricos de generación, transformación, transporte y distribución y, en su caso, en su explotación a través de distintos esquemas de inversión. En el ámbito de las energías renovables opera también como promotor de proyectos por cuenta propia o de terceros.

iii) Infraestructuras y servicios para el transporte aéreo y ferroviario. Comprende la edificación de construcciones singulares, rehabilitación de edificios históricos y el mantenimiento de instalaciones públicas y privadas. En este área operan sus filiales SERVICIO INTEGRAL DE MANTENIMIENTO, SERIMSA,S.A[6]., e INGENIERÍA IBALUX, S.A.[7]

iv) Telecomunicaciones y sistemas: comprende las divisiones de control y sistemas –proyectos relacionados con el control y la instrumentación-, infraestructuras de comunicaciones –provisión de infraestructuras, diseño de redes, e implantación de sistemas audiovisuales-, Grupo Telefónica –división específicamente orientada a dar servicio al Grupo Telefónica en todo el mundo- y WATSEGUR, S.A[8].

DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS POR ACTIVIDAD (2003)	
Área de actividad	**Cuota sobre la facturación total**
Industria y Medioambiente	30,6%
Energía	30%
Infraestructuras y servicios	27,8%
Telecomunicaciones y sistemas	11,6%
TOTAL	100%

Fuente: Notificación

El Grupo ISOLUX posee filiales y participadas en otros países, fundamentalmente, de América Latina.

El Grupo ISOLUX se encuentra controlado exclusivamente por la sociedad CONSTRUCTION INVESTMENTS, S.R.L, propietaria del 83,31% de su capital. […]. El resto del capital se encuentra distribuido entra las cajas de ahorro de Navarra, Castilla-La Mancha y Sevilla y Huelva (5,02% cada una) y el equipo directivo.

[3] Fabricación y venta de equipos electromecánicos relacionados con los sectores de la energía.
[4] Diseño y fabricación de estructuras metálicas para líneas de transporte y distribución de electricidad, subestaciones, ferrocarriles, antenas de telecomunicaciones, herrajes y accesorios.
[5] Aplicaciones energéticas para los grandes consumidores de electricidad (papeleras, químicas, textiles, etc.), destacando la cogeneración, la biomasa y la valorización energética de residuos.
[6] Mantenimiento integral de instalaciones eléctricas y mecánicas y prestación de servicios auxiliares en el sector terciario.
[7] Ejecución de obras de todo tipo de infraestructuras en el mercado internacional, fundamentalmente, hospitales, universidades, colegios, prisiones y centros comerciales.
[8] Diseño, instalación, mantenimiento e ingeniería de equipos y sistemas integrales de seguridad y de detección y extinción de incendios.

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

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO ISOLUX (Millones euros)			
	2001	**2002**	**2003**
Mundial	511,82	482,72	571,93
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

III.2 Adquirida: "CORSÁN-CORVIAM, S.A."

CORSÁN-CORVIAM es una empresa española constituida en 2000 como resultado de la fusión de las empresas CORSÁN EMPRESA CONSTRUCTORA, S.A. y CORVIAM, S.A. Posteriormente, en 2002, CORSÁN-CORVIAM adquirió al grupo ONCE la sociedad CONSTRUCCIÓN Y GESTIÓN DE SERVICIOS, S.A.U., operación que fue autorizada en el marco del control de concentraciones.[9]

Su objeto social es la contratación, gestión y ejecución, tanto directa como indirecta, de toda clase de obras y construcciones públicas y privadas, así como la fabricación de equipos y materiales destinados a la construcción, promoción, gestión y ejecución de todo tipo de negocios inmobiliarios, la titularidad de toda clase de concesiones, y la prestación a las administraciones públicas de servicios sanitarios, de información, de conservación y mantenimiento, de limpieza e higienización. Estas actividades son desarrolladas tanto en territorio nacional como fuera de él, principalmente en Portugal[10].

La actividad de CORSÁN-CORVIAM se organiza principalmente en torno al área de la construcción, distinguiéndose entre la obra civil y la edificación, a lo que se ha de añadir la participación en otras áreas como la fabricación de prefabricados de hormigón y de emulsiones bituminosas, el área de concesiones de infraestructuras y servicios y la actividad inmobiliaria.

DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS POR ACTIVIDAD (2003)	
Área de actividad	**Cuota**
Construcción-obra civil	49,3%
Construcción-Edificación	43,4%
Fabricación	4,8%
Concesiones	0,1%
Inmobiliaria	2,4%
TOTAL	100%

La mayor parte de los accionistas de CORSÁN-CORVIAM son personas físicas que no están vinculados por pacto alguno de sindicación de voto.

[9] Expediente N-268 del Servicio de Defensa de la Competencia.
[10] […].

En España, CORSÁN-CORVIAM detenta el 100% del capital de las siguientes sociedades: TYPSA[11] (prefabricados de hormigón), CORVISA[12] (emulsiones bituminosas), EXTREMEÑA DE INFRAESTRUCTURAS (Construcción), INSERVAL (Construcción), CEUTÍ DE APARCAMIENTOS Y SERVICIOS (Aparcamientos), GESTIÓN DE CONCESIONES (Aparcamientos); SERCÓN (Consultoría), COST WRIGHT, VALDELRÍO y OLMOSA (Inmobiliarias). CORSÁN-CORVIAM también posee el 80% de AGUA Y MEDIO AMBIENTE, S.A. (AYMASA)[13] y el 25,5% de AUTOPISTA MADRID TOLEDO C.E.A.S.A.[14], entre otras participaciones.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE CORSÁN-CORVIAM (Millones euros)			
	2001	**2002**	**2003**
Mundial	504,47	601,63	655,76
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

ISOLUX desarrolla su actividad principalmente en el sector de la ingeniería industrial aplicada mientras que CORSÁN-CORVIAM concentra casi la totalidad de su negocio en las áreas de obra civil y edificación. Las actividades de los grupos adquirente y adquirido son significativamente coincidentes únicamente en el área de la construcción y, concretamente, en el mercado de la edificación, por lo que éste constituirá el núcleo de análisis. Todo ello, sin perjuicio de que se haga referencia a otros mercados. En efecto, el grupo adquirido opera en los ámbitos inmobiliario, de fabricación de emulsiones bituminosas, de producción de tubos y traviesas de hormigón y otros sectores.

A la luz de estas consideraciones cabe identificar los siguientes mercados relevantes a los efectos del análisis de la presente operación:

Sector de la construcción

De acuerdo con los precedentes de la Comisión Europea[15] y de las autoridades nacionales de defensa de la competencia[16], dentro del sector de la construcción se diferencian cuatro

[11] TUBERÍAS Y PREFABRICADOS,S.A.
[12] CORVISA PRODUCTOS ASFÁLTICOS Y APLICACIONES.S.L.
[13] El 20% restante es propiedad de CAJA DUERO
[14] Junto con COMSA (25,5%), SANDO (17%), AZVI (17%) Y BANCO ESPIRITO SANTO (15%).
[15] Casos IV/M.874 AMEC/FINANCIERE SPIE/SPIE BATIGNOLLES y IV/M.1670 GERIL/FCC CONSTRUCCIÓN/ENGIL y similares.
[16] Exptes.: NV-110 ENTRECANALES/CUBIERTAS del SDC (C-24/97 del TDC); N-018 OBRASCÓN/HUARTE; N-071 CORSAN/CORVIAM; N-245 ACS/DRAGADOS; N-268 CORSÁN-CORVIAM/CGS.

mercados: (i) obra civil, (ii) edificación residencial, (iii) edificación no residencial y (v) servicios mecánicos y eléctricos.

(i) El mercado de obra civil engloba un gran número de actividades relacionadas con la construcción de infraestructuras viales, ferroviarias, marítimas, hidráulicas, etc., así como su mantenimiento.

Desde el punto de vista de la demanda, ésta se caracteriza por que los demandantes son generalmente administraciones públicas, lo que lleva a la identificación de obra civil con obra pública, a un alto grado de concentración y de poder de negociación y a la aplicación generalizada de la normativa específica en materia de contratación pública[17].

Desde la perspectiva de la oferta, los requerimientos técnicos y económicos de los proyectos exigen de una específica cualificación de los operadores. Así, el Tribunal de Defensa de la Competencia llegó a plantear la posibilidad de distinguir dentro del mercado de obra civil los proyectos con presupuesto de cuantía reducida, a los que concurre un gran número de empresas, de los grandes proyectos de obra civil en los que participa un número más reducido de grandes empresas constructoras y otro muy elevado de medianas y pequeñas empresas que subcontratan con aquéllas o que concurren a las licitaciones asociadas entre sí.

(ii) Por lo que respecta al mercado de edificación residencial (vivienda), la demanda está compuesta principalmente por empresas promotoras o inmobiliarias, así como por cooperativas de vivienda que subcontratan la edificación de una determinada modalidad de vivienda sobre un terreno del que habitualmente son propietarios. Generalmente, la contratación tiene lugar tras contactar con varias constructoras que presentan sus ofertas y que son seleccionadas sobre la base de planes coste-beneficio de las promotoras. Al término de la obra, ésta se entrega a la promotora para iniciar posteriormente la actividad de intermediación inmobiliaria.

(iii) Dentro del mercado de edificación no residencial, se incluyen todos los servicios relacionados con la construcción de inmuebles destinados a oficinas, fábricas, almacenes, naves industriales, naves comerciales, etc., así como los destinados a usos sanitarios, docentes, administrativos o a cualquier uso institucional.

La demanda, por tanto, está constituida tanto por clientes privados de naturaleza empresarial como por clientes públicos. En ambos casos, la contratación suele realizarse mediante concursos o subastas con el fin de elegir la oferta más económica y que mejor se adapte a las necesidades específicas del cliente.

(v) El mercado de Servicios mecánicos y eléctricos engloba las actividades de ingeniería, diseño, ejecución y mantenimiento mecánico y eléctrico, así como de suministro de equipamiento técnico para todo tipo de proyectos industriales y empresariales. En este sentido, las características de la demanda (presencia de clientes públicos y privados, contratación mediante concursos o subastas) y de la oferta (fuerte diversificación de los operadores, participación mediante consorcios o a través de subcontratas, etc.) son similares a las analizadas al hablar de los mercados de obra civil y de edificación.

En el ámbito de la ingeniería industrial, éste es el mercado en el que participa principalmente ISOLUX. CORSÁN-CORVIAM no opera en el mismo.

Sector Inmobiliario

[17] Ley 13/1995, de Contratos de las Administraciones Públicas, y normativa complementaria y de desarrollo.

Con carácter general, el sector inmobiliario engloba aquella actividad económica de explotación y venta de bienes inmuebles y derechos de naturaleza urbana, Cabe diferenciar, de un lado, la actividad de promoción y explotación y, de otro, la mera Intermediación inmobiliaria.

a) Por lo que respecta a la promoción y explotación, se trata de actividades de servicios que son desarrolladas por operadores que financian y gestionan la construcción de edificios con el fin bien de venderlos a terceros o de explotar el bien inmueble de que se trate bajo régimen de arrendamiento o cualquier otro que contemple el ordenamiento jurídico.

b) En cuanto a la Intermediación inmobiliaria, ésta consiste en la prestación a terceros de determinados servicios relativos a la venta o alquiler de inmuebles. Dentro de estos operadores, en el caso español, cabe señalar: Agentes colegiados de la Propiedad Inmobiliaria (APIS), Gestores Intermediarios en Promociones y Edificaciones, y Expertos Inmobiliarios, aunque las propias promotoras pueden estar integradas verticalmente y realizar directamente estas funciones dentro de su grupo.

Las autoridades nacionales de la competencia y la Comisión Europea, en varias decisiones[18] al efecto, han planteado la posibilidad de distinguir cuatro mercados de producto distintos en función del demandante del inmueble:

- promoción y venta de inmuebles al sector residencial (promoción residencial: viviendas)
- promoción y venta de inmuebles al sector profesional y empresarial (promoción no residencial: parques de ocio, oficinas y demás locales de negocio)
- alquiler de inmuebles al sector residencial (gestión de patrimonio residencial)
- alquiler de inmuebles al sector profesional y empresarial (gestión de patrimonio no residencial)

Emulsiones bituminosas

Este mercado consiste en la actividad de fabricación y venta de productos destinados a la construcción y conservación de las carreteras. Son productos que ligan las diversas capas de grava que conforman el piso de las carreteras. Deben reunir unas cualidades notables de ligazón, adherencia, permeabilidad y resistencia a la erosión. La emulsión se fabrica a partir principalmente de derivados petrolíferos mediante la mezcla de betún, agua y determinados aditivos.

De acuerdo con los precedentes de la Comisión Europea, las emulsiones bituminosas pueden ser consideradas como un mercado de producto distinto de aquel de los combustibles que se comercializan al por menor, debido a sus características y usos específicos[19].

Los principales clientes de este producto son entes públicos: comunidades autónomas, diputaciones provinciales y ayuntamientos, que representan el 70% de las ventas. El 30% restante se vende a pequeñas empresas constructoras de ámbito local.

Tubos y traviesas de hormigón

[18] Expedientes del SDC: N-145 URBIS/DRAGADOS, N-245 ACS/DRAGADOS y N-258 BAMI/METROVACESA, así como los casos de dimensión comunitaria: IV/M.929 DIA/VEBA INMOBILIEN DEUTSCHBAU; IV/M.1242 PARIBAS/ECYREYUK-VE/ICD; IV/M.1289 HARBERT MANAGEMENT/DB/BANKERS TRUST/SPP/ÖHMAN; COMP/M.1637 DB INVESTMENTS/SPP/ÖHMAN; COMP/M.2110 DEUTSCHE BANK/SEI/JV, etc.

[19] Casos M.727 BP/MOBIL, M.1464 TOTAL/PETROFINA, M.3110 OMV/BP y M.3516 REPSOL YPF/SHELL PORTUGAL.

Los tubos de hormigón se utilizan para las grandes canalizaciones y las traviesas de hormigón se destinan a la construcción en general y de manera particular, a la construcción ferroviaria.

De acuerdo con diferentes precedentes comunitarios y nacionales, dentro del sector del hormigón se puede identificar entre los distintos mercados el de hormigón en elementos prefabricados utilizado en determinadas aplicaciones que puede incorporar también otros productos prefabricados[20].

Dentro de la categoría de hormigón prefabricado y siguiendo a la Comisión Europea, es posible distinguir los segmentos de pilares prefabricados, vigas y viguetas, barreras de seguridad en carreteras, contenedores, traviesas para vías férreas así como bloques y elementos para la construcción de edificios. Normalmente, estos productos contienen armadura de acero. Es frecuente que los productos no estén normalizados y se produzcan conforme a las especificaciones de los clientes. Los productos de hormigón prefabricados se venden separadamente o como parte de un paquete, lo que también puede implicar cierta actividad de construcción[21]

La Comisión ha dejado abierta la posibilidad de distinguir entre los productos de hormigón prefabricados entre productos destinados a la construcción de edificios y aquellos que se destinan a infraestructura (tubos, bordillos, traviesas para vías férreas, etc.). No resulta necesario en este caso proceder a una delimitación más precisa del mercado pues no existe solapamiento alguno entre las partes y la posición del grupo adquirente no es significativa, cualquiera que sea la definición adoptada.

Otros sectores

En cuanto al resto de sectores en los que CORSÁN-CORVIAM participa […], cabe citar los mercados de gestión del agua y de residuos así como de mobiliario urbano o de limpieza industrial (a través de la sociedad AYMASA); el mercado de construcción, mantenimiento y explotación de autopistas de peaje por medio de concesión (a través de la sociedad AUTOPISTA MADRID TOLEDO CEASA); los mercados de explotación de aparcamientos (a través de CEUTA DE APARCAMIENTOS Y SERVICIOS, S.A.); o los mercados energéticos y de generación de electricidad (instalación eólica de generación de energía eléctrica vinculada a la fábrica de TYPSA en Zaragoza).

La coincidencia de la adquirida con la actividad desarrollada por ISOLUX en estos sectores es mínima (esencialmente en el área de actividad de AYMASA) sin que las partes alcancen en ningún caso una cuota de mercado significativa, por lo que no se analizarán éstos mercados en el presente informe.

IV. 2. Mercado geográfico

Sector de la construcción

En opinión del Tribunal de Defensa de la Competencia[22], la dimensión geográfica relevante

[20] Entre otras: M.460; M.1030, M.1157, M.1759, m.1874 y asunto M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE (II). Informe del SDC N-252 STEETLEY IBERIA/GRUPO EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO

[21] Decisión de la Comisión de 11 de noviembre de 1998, Asunto IV/M.1157 SKANSKA/SCANCEM.

[22] NV-110 ENTRECANALES/CUBIERTAS del SDC (C-24/97 del TDC)

de los mercados del sector de la construcción es nacional.

Dicha dimensión se justifica porque las empresas constructoras suelen prestar mayoritariamente sus servicios dentro del mismo país y la actividad de empresas no residentes no es intensa. Ello se debe, principalmente, a que los productos finales del sector no son transportables, los costes de transporte de la maquinaria y materiales son muy elevados, existe una elevada dependencia de suministradores locales, la regulación nacional presenta todavía numerosas características específicas (planificación urbanística, estándares de edificación, registros de contratantes con las administraciones públicas, regulación laboral, etc.) y la demanda presenta una alta fidelidad a la industria nacional, ya que por lo general, los clientes perciben que la contratación con empresas nacionales acorta los tiempos de ejecución y facilita el cumplimiento de los términos pactados.

Tanto la Comisión Europea como el Tribunal han reconocido la existencia de una tendencia hacia la internacionalización de la mayoría de los mercados identificados, sin que se descarte una delimitación geográfica más amplia en el futuro.

Sector inmobiliario

Las autoridades de competencia[23] han dejado abierta la posibilidad de definir los mercados de este sector a nivel supra-nacional, nacional, o incluso a nivel regional o local.

En todo caso, aún considerando la dimensión geográfica más estrecha posible, el resultado del análisis no varía sustancialmente por lo que no es necesario cerrar su definición geográfica.

Emulsiones bituminosas

Se trata de un mercado local, ya que la fabricación de estos productos debe realizarse en la proximidad de las obras donde se emplean (teniendo en cuenta los elevados costes de transporte – las emulsiones bituminosas deben ser transportadas a altas temperaturas que superan los 130º C por lo que son generalmente utilizadas en un radio de 200-300 Kms. desde el lugar de fabricación) [24].

Tubos y traviesas de hormigón

El mercado del hormigón ha sido definido por la Comisión Europea como mercado básicamente local, si bien en algunos casos[25] se ha delimitado como mercado regional o nacional debido al solapamiento o superposición que podría producirse entre los mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

Respecto a los productos prefabricados de hormigón, la Comisión ha considerado el mercado no mayor que el nacional. Igualmente, la investigación realizada por la Comisión reveló que la estructura de la oferta, los niveles de precios y otras condiciones de competencia no diferían significativamente dentro de cada país.

---

[23] Expedientes del SDC: N-145 URBIS/DRAGADOS, N-245 ACS/DRAGADOS y N-258 BAMI/METROVACESA, así como los casos de dimensión comunitaria: IV/M.929 DIA/VEBA INMOBILIEN DEUTSCHBAU; IV/M.1242 PARIBAS/ECYREYUK-VE/ICD; IV/M.1289 HARBERT MANAGEMENT/DB/BANKERS TRUST/SPP/ÖHMAN; COMP/M.1637 DB INVESTMENTS/SPP/ÖHMAN; COMP/M.2110 DEUTSCHE BANK/SEI/JV, etc.

[24] Casos M.727 BP/MOBIL, M.1464 TOTAL/PETROFINA, M.3110 OMV/BP y M.3516 REPSOL YPF/SHELL PORTUGAL.

[25] IV/M.1157

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Estructura de la oferta

Sector de la construcción

Este sector se caracteriza principalmente por una demanda diversificada y dispersa y una oferta dual y relativamente atomizada: por un lado, existe un reducido grupo de grandes empresas de ámbito nacional, y por otro, un gran número de pequeñas y medianas empresas de ámbito local. Además los productos ofrecidos son heterogéneos, se trata de una industria intensiva en mano de obra y sus plazos de producción son habitualmente largos. La actividad de construcción manifiesta una fuerte dependencia del nivel de actividad general de la economía[26].

De acuerdo con el Informe Anual de la Construcción 2003 de SEOPAN, la industria de la construcción fue una vez más el sector más dinámico de la economía nacional, tanto por su crecimiento como por la creación de empleo, situándose una vez más como el quinto mercado dentro de la Unión Europea, por detrás de Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido.

Así, la producción generada por el sector representó el 17,7% del PIB, alcanzando los 131.300 M. euros, dando ocupación a cerca de 2 millones de trabajadores.

La edificación sigue representando algo más de las tres cuartas partes de la facturación del sector, casi 100.000 M. Euros en 2003.

EVOLUCIÓN DEL TAMAÑO TOTAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN (Millones de euros)					
Mercado	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Edificación residencial	26.736	31.997	35.407	38.932	42.746
Edificación no residencial	15.299	17.891	19.988	22.085	24.014
Rehabilitación y mantenimiento	20.839	23.453	26.077	29.517	32.409
TOTAL EDIFICACIÓN	**62.874**	**73.341**	**81.472**	**90.534**	**99.169**
OBRA CIVIL	**19.526**	**22.335**	**25.182**	**28.602**	**32.134**
TOTAL	**82.400**	**95.676**	**106.654**	**119.136**	**131.303**

Fuente: Informe Anual 2003 SEOPAN

A continuación se indican los datos de facturación de los principales operadores en el sector de la construcción (todas ellas con importantes intereses en el sector de la ingeniería industrial).

FACTURACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS CONSTRUCTORAS (2003)	
Empresa	**Facturación en M. Euros**
ACS	8.825,1
FCC	6.050,4
GRUPO FERROVIAL	6.025,9
ACCIONA	3.864,9
SACYR-VALLEHERMOSO	3.333,7
OHL	2.111,8
ISOLUX/CORSÁN-CORVIAM	**1.239,9**

Fuente: Fomento de la Producción (Octubre 2004)

[26] Expte.: N-245 ACS/DRAGADOS y N-268 CORSÁN-CORVIAM/CGS entre otros.

Obra civil

Este mercado supone casi el 50% de la facturación del grupo CORSÁN-CORVIAM. CORSÁN-CORVIAM compite con las grandes constructoras presentes en este sector tales como FCC; ACS DRAGADOS; FERROVIAL-AGROMAN; ACCIONA; SACYR; OHL; entre otras.

En cuanto a ISOLUX, la estrategia de diversificación de sus actividades le ha llevado a aumentar su presencia paulatinamente en el mercado de obra civil, especialmente en aquellas áreas en las que goza de un mayor prestigio en su actividad principal de ingeniería como, por ejemplo, la hidráulica o el transporte ferroviario.

Teniendo en cuenta que el tamaño total del mercado de obra civil en España en 2003 fue de 32.134 M. Euros, la cuota combinada de ambas empresas en el mercado es inferior al 2%.

Edificación residencial y no residencial

Como se ha mencionado, éstos son los mercados en los que se produce un mayor solapamiento entre las actividades de las partes. Sin embargo, la cuota combinada del grupo que resultaría de la concentración apenas alcanzaría un [0-10%] del total del mercado de edificación residencial y no residencial.

Servicios mecánicos y eléctricos

Se trata de un mercado muy fragmentado en el que participan empresas especializadas en el área de ingeniería (ABENGOA, ELECNOR, DURO FELGUERA, TÉCNICAS REUNIDAS, AVÁNZIT, etc), empresas vinculadas a grandes grupos constructores (ACS-DRAGADOS, ACCIONA o FCC), empresas vinculadas a "utilities" como IBERDROLA, AGBAR e importantes grupos internacionales como ALSTHOM, SIEMENS, BALFOUR-BEATTY y BOMBARDIER.

La cuota de mercado de ISOLUX en este área en España se sitúa en torno al [0-10]%, según la notificante. En este mercado no participa CORSÁN-CORVIAM.

Sector Inmobiliario

ISOLUX no desarrolló actividad alguna en el sector inmobiliario en el ejercicio 2003[27]. La facturación de CORSÁN-CORVIAM en el conjunto del sector inmobiliario fue ligeramente inferior a los […] M. euros (tan sólo un [0-10]% de su facturación anual), lo que representa una cuota del [0-10]%, irrelevante en relación con las grandes empresas del sector como SACYR y VALLEHERMOSO, URBIS o METROVACESA.

FACTURACIÓN DE LOS PRINCIPALES OPERADORES EN EL MERCADO INMOBILIARIO (2003 – M. EUROS)	
Operador	**Facturación**
SACYR y VALLEHERMOSO	**[…]**
FERROVIAL INMOBILIARIA	**[…]**
METROVACESA	**[…]**
URBIS	**[…]**
FADESA	**[…]**
COLONIAL	**[…]**
CORSÁN-CORVIAM	**[…]**

Fuente: Informes anuales y presentaciones de las empresas

Emulsiones bituminosas

[27] […].

En este mercado sólo está presente CORSÁN-CORVIAM a través de CORVISA. De acuerdo con las informaciones facilitadas por el notificante, el valor total del mercado de emulsiones bituminosas, medido en volumen, se situaría en torno a las 420.000 toneladas anuales, de tal manera que, con una producción de aproximadamente […] toneladas, la cuota de mercado de CORSÁN-CORVIAM se situaría, en todo caso, por el [0-10]%.

Los principales competidores son las empresas petroleras (los betunes asfálticos son derivados del petróleo, las cuales son a su vez los principales proveedores) de forma que, según las estimaciones de CORSÁN-CORVIAM, los principales operadores serían: REPSOL (30-40%), PROAS, del grupo CEPSA (10-20%) y PROBISA (20%).

Tubos y traviesas de hormigón

Con carácter general, el sector de los prefabricados de hormigón factura alrededor de los 3.000 M. euros con una producción de algo menos de 66.500 toneladas, y se caracteriza por una gran fragmentación (así, la cuota de las primeras 5 empresas sería del 12,5%). En cuanto a su composición, los productos prefabricados para edificación representan el 58% del total, los prefabricados de obra civil un 36% y los productos para urbanización y servicios el 6% restante.

En este sector sólo está presente CORSÁN-CORVIAM a través de TYPSA, con una facturación ligeramente superior a los […] M. euros. En este sentido, y considerando la definición más estrecha posible, la cuota de mercado del citado grupo se situaría en todo caso en [0-10]%. En cuanto a los principales competidores se encuentran las divisiones especializadas de las grandes constructoras como DRAGADOS, FCC, COMSA o PRECONSA.

V.2.- Estructura de la demanda

El sector de la construcción es diversificado y disperso. Por lo que respecta a la obra civil, la demanda está compuesta principalmente por las Administraciones Públicas, cuya capacidad de contratación se regula, con carácter general para estas actividades, por la normativa sobre contratación pública, y en mucha menor medida por los agentes privados, quienes contactan con varias empresas constructoras a las que solicitan presupuestos para finalmente optar por aquélla que les ofrece un mejor balance calidad-precio. En ambos casos, los demandantes disponen de gran poder de compra y recurren a licitaciones para la adjudicación de los proyectos, fijando unilateralmente sus condiciones de realización.

Por lo que respecta a la edificación residencial y no residencial, la demanda está muy fragmentada. Existen clientes privados, individuos y empresas, y clientes públicos. Los primeros habitualmente solicitan y comparan varias ofertas antes de valorar la más conveniente en términos de calidad precio y los segundos recurren generalmente a procedimientos de licitación.

Como ya se ha señalado, el sector público se configura como el principal cliente de CORSÁN-CORVIAM en este sector.

V.3.- Fijación de precios y distribución

En los mercados relevantes de construcción, los precios se determinan para cada proyecto, de forma que sus características específicas hacen imposible su comparación.

Es usual, al menos en obra civil, que los clientes, las Administraciones Públicas, organicen licitaciones para adjudicar los proyectos, lo que facilita la transparencia en la formación de precios[28].

[28] […]

Cuando el procedimiento de adjudicación de proyectos es la subasta, el elemento determinante es el precio, adjudicándose la obra a la empresa que presente la oferta económica más baja, y cuando se organizan concursos, los proyectos se adjudican atendiendo a la capacidad técnica y a la oferta económica.

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

Las empresas que operan en los mercados relevantes de construcción cuentan con necesidades financieras cada vez más importantes dada su participación creciente en la financiación de las obras en las que participan.

Adicionalmente, existen barreras regulatorias justificadas por las características de los mercados afectados en materia de ordenación urbana. Entre estas barreras destacan la necesaria clasificación administrativa del contratista, la necesidad de disponer de la necesaria capacidad técnica (como la exigencia de una experiencia mínima en proyectos similares, cualificación de la plantilla, etc.) y la solvencia económica y financiera (como la exigencia de unos niveles mínimos de facturación o patrimonio, prestación de avales, etc.) para concurrir a las licitaciones.

En cualquier caso, como ya ha señalado el Tribunal de Defensa de la Competencia, a pesar de los requisitos mencionados para acceder a las licitaciones, existe un número suficientemente elevado de empresas que los cumplen con posibilidad de desarrollar los distintos tipos de proyectos y que podrían ser considerados competidores potenciales en los mercados afectados por la operación de concentración.

A lo anterior cabe añadir que las empresas comunitarias clasificadas en sus respectivos países también deben ser consideradas competidores potenciales en los mercados españoles, siempre que justifiquen que su país de procedencia admite de forma análoga y no discriminatoria la participación de empresas españolas.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración consistente en la adquisición del control exclusivo de CORSÁN-CORVIAM, S.A. por parte ISOLUX WAT, S.A. permite al grupo ISOLUX, centrado en los servicios de ingeniería industrial, hacerse con el séptimo operador español en el ámbito de la construcción.

La empresa resultante tendrá cuotas de mercado poco significativas en los distintos mercados relevantes y, además, las partes sólo coinciden en el de la construcción. De hecho, la operación supone la concentración de negocios en buena medida complementarios.

En efecto existe una estrecha relación entre los servicios de ingeniería industrial y la actividad de construcción. Casi todos los proyectos de obra civil llevan asociados una intensa labor de ingeniería aplicada. Así, la unión de estos dos grupos permitirá crear una plataforma desde la que potenciar sus cuatro áreas de negocio principales: ingeniería, construcción, concesiones y servicios. Sin embargo, existen competidores con capacidad técnica y financiera equiparable o superior a la del grupo ISOLUX, que, en algún caso, también operan en los mercados de ingeniería y construcción de manera simultánea.

Además, la demanda en estos mercados viene en buena medida constituida por las Administraciones Públicas que cuentan con un importante poder de negociación, recurren a

licitaciones/concursos para la adjudicación de los proyectos y fijan unilateralmente sus condiciones de realización.

Por otra parte, como ha señalado el Tribunal de Defensa de la Competencia, a pesar de los requisitos para acceder a los contratos públicos, existe un número suficientemente elevado de empresas que los puede cumplir siendo competidores potenciales y efectivos en los mercados relevantes.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VII. 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.