N- 04051 BPB IBERPLACO/ESCAYOLAS ALBA

Con fecha 9 de julio de 2004, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición de ESCAYOLAS ALBA, S.L. por parte de BPB IBERPLACO, S.A., filial del grupo británico BPB.

La notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente, según lo establecido en el articulo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el articulo 14.1 a) de la mencionada norma. 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, el notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía y Hacienda 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 **9 de agosto de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma de control exclusivo de la compañía española ESCAYOLAS ALBA, S.L. por parte de BPB IBERPLACO, S.A. ("IBERPLACO") o por cualquier otra sociedad perteneciente al grupo británico BPB designada al efecto, mediante la adquisición del 100% de su capital social.

Con carácter previo a la formalización de la operación, ESCAYOLAS ALBA, S.L. […][1] que, de esta forma, conservará las actividades de prefabricados de ESCAYOLAS ALBA.

Por ello, la presente operación supondrá exclusivamente la transmisión a IBERPLACO de las actividades relacionadas con la explotación y producción de yeso en polvo de ESCAYOLAS ALBA, en concreto la fábrica situada en Viguera (La Rioja), la concesión de explotación de la mina "La Solana" situada en ese mismo municipio así como la propiedad de los bienes vinculados a esa actividad tales como maquinaria, hornos, etc.

Actualmente, IBERPLACO dispone de una cantera y un centro de producción de yeso en esa localidad riojana, por lo que la operación responde al interés del grupo adquirente de aumentar su capacidad de producción de yeso en esa área, añadiendo a su oferta de yeso el procedente de la cantera de ESCAYOLAS ALBA de gran calidad. De esta forma, IBERPLACO obtendrá sinergias derivadas de la unión de las instalaciones de ambas compañías y de la creación de un centro integrado de producción de yeso, con el ahorro de costes que ello conlleva.

La operación, según la Carta de Intenciones suscrita entre las partes el […], se llevará a cabo siguiendo los siguientes pasos:

- En el plazo de […] desde la firma la Carta de Intenciones, IBERPLACO realizará un proceso de auditoría de la situación financiera, comercial, legal y fiscal de ESCAYOLAS ALBA.
- Una vez obtenidos los resultados de la auditoria y establecidos definitivamente todos los extremos de la adquisición, se firmará el contrato definitivo de compraventa en un plazo máximo de […] desde la firma de la Carta de Intenciones, salvo que en ese periodo no se haya obtenido la preceptiva autorización por parte de las autoridades de competencia españolas, en cuyo caso se prorrogará la vigencia de la Carta de Intenciones.
- Posteriormente, los Consejos de Administración y los socios de IBERPLACO y de los actuales propietarios de ESCAYOLAS ALBA deberán aprobar los términos y condiciones definitivos de la compraventa.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

La Carta de Intenciones firmada por las partes recoge en su cláusula cuarta un pacto de no competencia, según el cual la vendedora se compromete a no ostentar, directa ni indirectamente, participaciones en empresas o entidades que puedan competir con las actividades de IBERPLACO o cualquiera de las actividades del grupo BPB en la Península Ibérica por el plazo de [no superior a tres años] desde la compraventa.

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

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

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 (2001/C188/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración del pacto de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la concentración carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 Adquirente

- **BPB IBERPLACO, S.A.**

Sociedad de nacionalidad española cuyo capital social se encuentra en su totalidad en manos de GYPROC IBERICA, S.A. filial del grupo BPB, y que se dedica principalmente a la extracción de piedra de yeso, así como a la transformación, fabricación, venta y distribución de yeso, sistemas de placa de yeso laminado y otros prefabricados de yeso.

El grupo multinacional de origen británico BPB está internacionalmente activo en la fabricación y comercialización de una amplia gama de materiales de construcción, entre los que se encuentran los yesos y sus derivados, tales como la placa de yeso laminado y los techos. Actualmente, se encuentra presente en más de 50 países de todo el mundo, contando con un total de 150 fábricas y más de 12.000 empleados.

El grupo BPB se encuentra muy implantado en España, donde dispone de una extensa infraestructura tecnológica y humana. A lo largo de la Península Ibérica cuenta con diversas canteras[2] y plantas de fabricación de

[2] Entre las canteras que posee el grupo BPB en España destaca la de Sorbas (Almería), la más grande de Europa.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

yeso, de prefabricados, de placas de yeso laminado y de revestimiento vinílico. Las fabricas de producción de yeso en polvo se localizan en Soneja (Castellón), Almansa (Albacete), Viguera y Albelda (La Rioja), San Martín de la Vega (Madrid), Morón (Sevilla), Aldaya (Valencia) y Gelsa del Ebro (Zaragoza), mientras que la situada en Quinto del Ebro (Zaragoza) produce placas de yeso laminado, además de otros productos prefabricados.

La facturación del grupo BPB en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO BPB (Millones de Euros)			
	2001	**2002**	**2003**
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificante

IV.2 Adquirida

- **ESCAYOLAS ALBA, S.L.**

Empresa de nacionalidad española cuyo capital social se encuentra en manos de EUROGALIA, S.L., compañía perteneciente al denominado grupo FADESA, cuya cabecera es la sociedad FADESA INMOBILIARIA, S.A.

Según se ha mencionado anteriormente, con carácter previo a la formalización de su adquisición por parte de IBERPLACO, ESCAYOLAS ALBA se desprenderá de sus actividades de fabricación de prefabricados de yeso, conservando únicamente sus actividades de extracción, fabricación y comercialización de yeso en polvo.

Para el ejercicio de su actividad, ESCAYOLAS ALBA dispone de los derechos de explotación de la mina "La Solana" situada en Viguera (La Rioja) por un periodo de 30 años (renovables hasta un máximo de 90 años) así como de un centro de producción de yeso situado en esa misma localidad.

El volumen de ventas de ESCAYOLAS ALBA, en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE ESCAYOLAS ALBA (Millones de Euros)			
	2001	**2002**	**2003**
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificante.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico en el que se enmarca la operación de concentración analizada es el de los materiales de construcción, y más concretamente el de la extracción y comercialización de yeso en polvo, sector en el que están presentes tanto el grupo adquirente como la empresa adquirida.

Adicionalmente el grupo adquirente está presente en el mercado descendente de la fabricación de productos prefabricados derivados del yeso, tales como placa de yeso laminado y techos.

El yeso es un producto natural obtenido a partir de sulfato cálcico dihidratado, mineral que se extrae directamente de la naturaleza, en canteras cercanas a la superficie y en profundidades de hasta veinte metros, con la ayuda de explosiones controladas.

Tras la extracción del mineral de yeso, el proceso de producción de yeso en polvo se desarrolla en diferentes etapas, que se describen a continuación:

- Trituración, que consiste en la reducción de la roca de yeso obtenida de la cantera en una gran variedad de tamaños hasta un máximo de veinte milímetros, mediante molinos de impactos y machacadoras de mandíbulas. La homogeneización del tamaño del mineral de yeso por trituración permite mayor regularidad en el proceso industrial de elaboración posterior.
- Calcinación, proceso que consiste en la eliminación de parte del agua contenida en la estructura del mineral de yeso triturado mediante su deshidratación térmica en grandes hornos rotativos especiales. De esta forma se transforma el mineral de yeso triturado en un producto útil para la construcción.
- Molienda, consistente en el procesado del yeso seco en molinos especiales combinados con cribas al objeto de reducir su tamaño y convertirlo en un polvo fino de granulometría adecuada para su aplicación.
- Mezclado, proceso que persigue la estabilización y homogeneización de las propiedades básicas del yeso y, en su caso, su mejora o adaptación a las especificaciones requeridas por el cliente, en atención al uso que prevea hacer del mismo, mediante la incorporación de determinados aditivos químicos.

  Los aditivos que se añaden al yeso son muy variados, destacando principalmente: los acelerantes o retardantes (aumentan o disminuyen el tiempo de fraguado del yeso una vez aplicado), los retenedores (aumentan o reducen el nivel de retención de agua del yeso), los espesantes (otorgan mayor o menor grado de consistencia al yeso, una vez mezclado con agua) o los aligerantes (determinan una reducción del peso del yeso).

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Una vez producido el yeso con las características deseadas, se prepara para su comercialización. Para ello, el yeso se introduce en sacos de papel kraft muy resistentes que se apilaran en varias alturas sobre palets de madera, que permitirán su transporte y almacenamiento en perfecto estado.

El yeso es un producto de uso generalizado que se emplea fundamentalmente en el sector de la construcción, para guarnecidos o revestimientos interiores de muros y paredes, utilizándose asimismo en la fabricación de materiales prefabricados de obra, principalmente placa de yeso laminado y techos prefabricados, que no necesitan más que su instalación.

El yeso tiene otras aplicaciones industriales, utilizándose asimismo en otras sectores de actividad como la medicina (en cirugía, traumatología, odontología y como desinfectante), la industria cerámica (para la elaboración de aparatos sanitarios), la agricultura (como abono y desalinizador de tierras invadidas por el mar), la industria química y farmacéutica (como ingrediente de medicamentos) o la alimentación (limpieza de vinos o acondicionamiento del agua para la fabricación de cerveza).

Según los notificantes, el yeso utilizado en dichas aplicaciones industriales presenta unas características técnicas especiales que lo diferencian claramente del utilizado en la construcción, por lo que conforman mercados de producto diferenciados.

Dentro del mercado de los yesos destinados a la construcción, sector al dirigen IBERPLACO como ESCAYOLAS ALBA la mayor parte de su producción, existen diferentes tipos de yeso[3] según los aditivos que se le añaden durante su proceso de producción. Estos aditivos influyen en las propiedades finales del yeso, condicionando asimismo su aplicación.

Así, en España, el yeso más puro (escayola)[4] suele usarse para la fabricación de techos o molduras, utilizándose las demás variedades y tipos de yesos en el revestimiento de paredes y tabiques. En este caso, el tipo de yeso utilizado depende, según los notificantes, de la elección personal del que realiza la obra (constructor, contratista o instalador) y de los usos y costumbres locales.

En cualquier caso, todo parece indicar que los diferentes tipos de yeso que se comercializan en el mercado no hacen sino reflejar las distintas calidades de producto, en gran medida sustituibles, por lo que no parece que vayan a conformar mercados de producto diferenciados.

Por tanto, parece apropiado considerar el mercado del yeso en polvo como relevante a efectos del análisis de la operación de concentración notificada, siendo en ese mercado donde especialmente se tendrá que valorar

[3] El *Pliego General de Condiciones de Recepción de yesos y escayolas en las obras de construcción (RY-85),* establece cinco tipos de yeso y escayolas con dos tipos de fraguado (normal y controlado): "Yeso grueso", "Yeso fino", "Yeso de prefabricado", "Escayola" y "Escayola especial". Existen asimismo otros yesos no especificados en el Pliego RY-85, entre los que se encuentran los yesos especiales de aplicación manual ("Yesos aligerados", "Yesos de alta dureza" y "Yeso de terminación") o los yesos de construcción de proyección mecánica ("Yeso de proyección", "Yeso de proyección mecánica de alta dureza" y "Yeso de proyección mecánica aligerado").

[4] Las escayolas son yesos de especial pureza, blancura y finura.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

la existencia de obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva que la operación pueda ocasionar.

V.2 Mercado geográfico

El notificante considera que el ámbito geográfico del mercado del yeso en polvo es nacional ya que las condiciones comerciales en el territorio nacional son homogéneas.

En este sentido, la parte notificante está de acuerdo con la definición seguida por el Servicio de Defensa de la Competencia con ocasión del análisis de la operación N-284 NEFINSA/URALITA en el que se considera que los diferentes mercados de producto definidos en el sector de los materiales de construcción en esa operación[5], se caracterizan por ser de ámbito nacional.

En ese informe se señala que la Comisión Europea ha reconocido que, por lo general, existen importantes diferencias de precios entre los distintos Estados Miembros, en estos mercados. Por otra parte, los costes de transporte suelen ser altos, por lo que la competitividad en precio de los productos decrece rápidamente con la distancia por lo que los proveedores que actúan a nivel internacional optan por crear plantas locales que disminuyan los costes de distribución y acerquen el producto al consumidor.

Este Servicio coincide con la opinión manifestada por el notificante y considera que el ámbito geográfico relevante de la presente operación es el nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

Según fuentes del sector[6], España es el primer productor y consumidor europeo de yeso así como el principal exportador del continente, debido fundamentalmente a la gran abundancia de terreno yesífero (que representa alrededor de un 60% del total de la superficie del país), a la gran calidad de la materia prima (con más del 80-85% de pureza) y al bajo costo del proceso de fabricación, en comparación con otros materiales de construcción.

No obstante, la demanda de yeso al igual que el resto de materiales de construcción se encuentra estrechamente vinculada a la evolución económica del sector de la construcción en general. La actividad constructiva en España ha venido creciendo interrumpidamente en los últimos años, por lo que el consumo de yeso ha experimentado un crecimiento sostenido, que se espera que continúe en un futuro

En cuanto al tamaño del mercado español de yeso en polvo, ascendió a […] Tms comercializadas, siendo el volumen de negocio generado en el mismo

[5] Las tejas, los ladrillos, las tuberías, los aislantes, los yesos, las cubiertas y paramentos, los sanitarios y la cerámica plana.

[6] Instituto Geológico y Minero de España (IGME): Recursos minerales, Riesgos Geológicos y Geoambiente. Panorama Minero, actualizado a 15/12/2002; y la Asociación Técnica y Empresarial del yeso (ATEDY) "Manual de ejecución de revestimientos interiores con yesos", Mayo 2003.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

de […] Millones de Euros, según información aportada por el notificante y relativa a 2003.

VI.2. Estructura de la oferta

La oferta del mercado español de yeso esta constituida por un elevado número de empresas. Según el notificante, existen entre 30 y 40 empresas dedicadas a la producción y comercialización de yeso en polvo en España.

Entre los operadores presentes en el mercado español del yeso se puede destacar al grupo francés LAFARGE, uno de los más importantes operadores mundiales del sector de los materiales de construcción, que actualmente mantiene una alianza con el grupo español URALITA en los negocios de tejas y de yesos. En base a dicho acuerdo, LAFARGE detenta una participación del 47% del capital de las sociedades REDLAND IBÉRICA, S.A., NUEVA CERÁMICA, S.A. y LUSOCERAM, S.A., que conforman la división de tejas del grupo URALITA, y del 40,7% de YESOS IBERICOS, S.A., matriz de la división de yesos.

URALITA es un importante grupo español de materiales de construcción activo a nivel internacional y que se organiza en cinco grandes divisiones: Aislantes, Yesos, Tejados y Cubiertas, Sistemas de tuberías y Productos Químicos. La división de Yesos de URALITA está integrada por varias compañías, fruto de la política de expansión del grupo en el mercado del yeso en polvo que llevó paulatinamente a la incorporación de las sociedades YESOS IBERICOS Y ESPAÑOLA DE PLACAS DE YESO (EPYSA), COMPAÑÍA GENERAL YESERA (COGYSA) y YESOS PAMPLONA.

La oferta del mercado nacional del yeso se completa con un importante número de compañías de tamaño mediano o pequeño activas a nivel nacional como YESOS ALBI, SULFATOS LA RIBERA o YETOSA-YEMASA, que conviven con pequeñas explotaciones de tipo familiar y de carácter eminentemente local que, en gran número, existen en el mercado español.

Respecto a estas empresas familiares, es preciso indicar que actualmente representan en su conjunto casi una cuarta parte del total del mercado, habiendo visto incrementar dicha cuota en los tres últimos años, debido principalmente a los precios altamente competitivos que ofrecen dada la pequeña estructura de costes que soportan. Por ello, suponen una competencia importante para las empresas de mayor tamaño.

Estas empresas tienen un gran poder en el medio rural, donde las relaciones comerciales entre los constructores, de carácter local, y los fabricantes de yeso se basa en la confianza mutua y en los bajos precios.

El cuadro siguiente ofrece las participaciones de los principales operadores en el mercado español de yeso en polvo, en volumen y valor, según las estimaciones aportadas por los notificantes y correspondientes a 2003.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE YESO EN POLVO. 2003		
Operador	**Cuota (Valor)**	**Cuota (Volumen)**
IBERPLACO	**[30-40]%**	**[40-50]%**
YESOS IBERICOS (URALITA)	[10-20]%	[10-20]%
YESOS ALBI	[0-10]%	[0-10]%
SULFATOS LA RIBERA	[0-10]%	[0-10]%
YETOSA-YEMASA	[0-10]%	[0-10]%
ESCAYOLAS ALBA	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[20-30]%	[20-30]%

Fuente: Notificante

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda del yeso en polvo está principalmente constituida por distribuidores de materiales de construcción, que posteriormente lo venden a los usuarios finales del mismo: el sector de la construcción. Este sector está integrado por diferentes categorías de operadores, incluyendo desde las grandes empresas constructoras que realizan una política centralizada de compras hasta trabajadores individuales que adquieren pequeñas cantidades para su utilización personal.

Otro segmento de la demanda está constituido por las empresas aplicadoras y por las compañías transformadoras que adquieren el yeso para moldearlo y producir prefabricados de yeso.

VI.4. Estructura de la distribución

Según el notificante, las actividades de distribución de yeso en polvo de IBERPLACO se realizan principalmente a través de su propia red de distribuidores. En concreto, la red comercial de IBERPLACO esta constituida por 7 direcciones regionales que se extienden por toda la Península Ibérica: Zona Norte, Centro-Norte, Centro, Este, Levante, Sur y Portugal.

Junto a esta importante red de distribución es preciso mencionar a los revendedores que adquieren el producto de IBERPLACO para posteriormente revenderlo a sus clientes.

En lo que se refiere a ESCAYOLAS ALBA, la distribución de sus productos se realiza directamente desde la fábrica de Viguera, a la que acuden sus clientes para aprovisionarse de sus necesidades de yeso. ESCAYOLAS ALBA es un operador de marcado carácter local, por lo que resulta innecesario el establecimiento de una red de distribución propia o ajena.

VI.5. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

El precio del yeso, en general, se establece en función de los costes asociados a la extracción de la materia prima, variando sustancialmente de unas calidades de yeso a otras en función de los aditivos añadidos durante su producción.

El precio es un importante factor de competencia en el mercado. El notificante indica que si bien la elección final del producto se establece

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

principalmente en atención al precio del yeso, en el caso de determinados clientes o obras se tienen asimismo en cuenta otros elementos tales como los servicios técnicos complementarios proporcionados (demostraciones técnicas, transporte eficiente o servicio de atención técnica postventa) así como la oferta de una amplia gama de productos, que se adapten a todas sus necesidades.

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con el notificante, el mercado del yeso en polvo no parece presentar grandes barreras de entrada al mercado. Las únicas destacables y que, en ningún caso, parecen presentar una barrera insoslayable de acceso al mercado son el acceso a la materia prima y las inversiones necesarias a realizar para el establecimiento de las instalaciones industriales de procesado.

En el caso de la materia prima, el mineral de yeso se extrae en canteras a cielo abierto o de poca profundidad. En España, la composición mineral del terreno hace que existan posibilidades casi ilimitadas de apertura de nuevas canteras de yeso, para lo que se requiere, según los notificantes, una concesión de explotación expedida por la Dirección General de Minas, que la otorga por periodos de 30 años prorrogables[7], junto a determinadas autorizaciones administrativas[8] concedidas por las autoridades competentes de las Comunidades Autónomas. Según el notificante, en ambos casos se trata más de un trámite que de una barrera de acceso al mercado.

En cuanto a las instalaciones industriales de procesado, se componen principalmente de un horno y una planta de mezclas, cuyo coste es variable en atención al grado de sofisticación técnica de la misma y de la capacidad de producción. Según el notificante, el coste de las instalaciones industriales necesarias para llevar a cabo la actividad de producción de yeso oscila entre 3 y 5 millones de euros.

Por otro lado, es preciso indicar que las inversiones en I+D no juegan un papel decisivo en el mercado de la producción de yeso en polvo, en la medida en que se trata de un producto relativamente poco procesado, en el que la tecnología aplicada está muy madura.

El notificante tiene constancia de la entrada de algunas empresas al mercado del yeso en polvo en los últimos tres años como, por ejemplo, ESCAYOLAS SAAVEDRA, S.L.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación de concentración notificada, el grupo francés BPB verá ligeramente reforzada su posición de liderazgo en el

[7] La normativa básica de la actividad minera en España es la Ley 22/1973, de 21 de julio, de Minas (BOE de 24 de julio) y el Reglamento General para el Régimen de la Minería, aprobado por Real Decreto 2857/1978, de 25 de agosto (BOE de 11 y 12 de diciembre).

[8] Estas autorizaciones están relacionadas con el impacto medioambiental de las instalaciones de extracción y procesado de yeso derivadas del Real Decreto Legislativo 1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental y sus posteriores modificaciones, así como por el Decreto 2414/1961 que aprueba el Reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

mercado español del yeso en polvo, mejorando y fortaleciendo su cadena de suministro de este producto en España.

Adicionalmente conviene tener en cuenta que BPB IBERPLACO está presente en el mercado descendente de la fabricación de placa de yeso laminado y otros productos prefabricados derivados del yeso. En este sentido la operación comporta cierta integración vertical al reforzar BPB su posición en el mercado ascendente.

En el caso del mercado del yeso en polvo, BPB IBERPLACO alcanzará una cuota del [30-40]% en valor y del [40-50]% en volumen del mercado a nivel nacional, a distancia del segundo operador, URALITA, que en esta actividad cuenta como socio estratégico con el grupo francés LAFARGE, que detenta una cuota del [10-20]% en valor y el [10-20]% en volumen.

A pesar del peso relativo del grupo BPB IBERPLACO, el mercado español del yeso en polvo posee una estructura competitiva con la presencia de un número elevado de pequeños y medianos operadores que compiten eficazmente en el mercado. Por otro lado, la ausencia de barreras significativas de acceso al mercado hace posible la entrada de nuevos operadores.

En cuanto al mercado descendente de la placa de yeso, aunque la presencia de BPB resulta importante en el mercado (alrededor de un 24% según la revista Alimarket[9]), el líder del sector sigue siendo URALITA que a través de su marca *"Pladur",* nombre con la que es vulgarmente conocida esta actividad en España, controla el 40% del mercado, seguido por el fabricante alemán KNAUF, con un 30%.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado español analizado.

VIII. 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, por lo que la operación de concentración notificada quedaría autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

[9] "Tabiquería de yeso. Rivalidad por crecer". CONSTRUCCIÓN-ALIMARKET, número 39. Junio 2004.