

## II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 9 de abril de 2002

por la que una operación de concentración se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.2568 — Haniel/Ytong)

[notificada con el número C(2002) 1396]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/292/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Considerando lo siguiente:

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

(1) El 16 de octubre de 2001, la empresa Haniel Bau-Industrie Porenbeton Holding GmbH, perteneciente al grupo Haniel («Haniel»), notificó un proyecto de concentración, con arreglo al artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 («Reglamento de concentraciones»), por la cual Haniel adquirirá el control exclusivo de la empresa Ytong Holding AG («Ytong») mediante la adquisición de acciones.

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

(2) Tras examinar la notificación, la Comisión concluyó inicialmente que el proyecto notificado entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones y que suscitaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común y con el Acuerdo EEE.

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1310/97 <sup>(2)</sup>, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

(3) Por tanto, el 30 de noviembre de 2001, la Comisión decidió incoar el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones. En la medida en que el proyecto afectaba a Alemania, la Comisión, mediante decisión de la misma fecha, remitió el caso a las autoridades alemanas competentes de conformidad con el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de concentraciones.

Vista la decisión de la Comisión de 30 de noviembre de 2001 de incoar un procedimiento en este asunto,

Tras oír al Comité Consultivo de concentraciones <sup>(3)</sup>,

(4) Tras un examen pormenorizado del caso, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, si bien el proyecto de concentración notificado puede fortalecer una posición dominante que obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en una parte sustancial del mercado común, los compromisos propuestos por Haniel

Visto el informe final del consejero auditor <sup>(4)</sup>,

<sup>(1)</sup> DO L 395 de 30.12.1989, p. 1 (rectificación en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13).

<sup>(2)</sup> DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO C 107 de 6.5.2003.

<sup>(4)</sup> DO C 107 de 6.5.2003.

permiten despejar las dudas que suscita la operación desde la perspectiva de la competencia.

hormigón celular y viviendas prefabricadas en Alemania, los Países Bajos, Bélgica, Francia y Austria.

### I. PARTES Y PROYECTO

- (5) Haniel opera en el sector de los materiales de construcción; fabrica y distribuye materiales de construcción de muros, como ladrillos silicocalcáreos, hormigón celular y hormigón preparado. Ejerce sus actividades principales en Alemania; no obstante, también opera en los Países Bajos a través de su participación indirecta en la empresa en participación Coöperatieve Verkoop- en Productievereniging van Kalkzandsteenproducenten («CVK»). Haniel tiene participaciones en unas 30 fábricas de ladrillos silicocalcáreos en Alemania, ocho en los Países Bajos, una en Bélgica y dos en Polonia. Asimismo, explota una fábrica de ladrillos silicocalcáreos de paramento exterior (ladrillos de revestimiento) en Dinamarca y tiene participaciones en tres fábricas de hormigón preparado en Francia.
- (6) El 4 de septiembre de 2001, Haniel notificó a la Comisión la adquisición de la empresa Fels-Werke GmbH («Fels»), filial de la alemana Preussag AG («Preussag») (COMP/M.2495 — Haniel/Fels). En lo que respecta al mercado alemán, la Comisión remitió el caso a las autoridades alemanas competentes el 30 de noviembre de 2001 con arreglo al artículo 9 del Reglamento de concentraciones. El 21 de febrero de 2002, la Comisión declaró los demás aspectos de esta concentración compatibles con el mercado común mediante decisión con arreglo al apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones.
- (7) Fels produce, directamente o a través de su filial Hebel AG («Hebel»), y distribuye materiales de construcción, tales como hormigón celular, productos de cal, paneles de fibra de yeso y sistemas de mortero seco. La empresa fabrica y distribuye además viviendas prefabricadas de hormigón celular y diseña y construye instalaciones industriales fabricadas también en dicho hormigón.
- (8) Otra concentración, en la que también participa Haniel, fue notificada por ésta y por Cementbouw Handel & Industrie BV («Cementbouw») el 24 de enero de 2002 [COMP/M.2650 — Haniel/Cementbouw/JV (CVK)]. Esta notificación se presentó tras exigirla la Comisión y se refiere a una transacción por la cual Haniel y Cementbouw adquirieron en 1999 el control conjunto del productor neerlandés de ladrillos silicocalcáreos CVK. El 25 de febrero de 2002, la Comisión decidió incoar el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones. En la actualidad, este procedimiento aún está pendiente.
- (9) Ytong es filial de Rheinisch-Westfälischen Kalkwerke AG, a su vez controlada por la británica RMC plc. Ytong se dedica a la fabricación y la venta de productos de hor-

- (10) Haniel tiene previsto adquirir todas las acciones de Ytong.

### II. CONCENTRACIÓN

- (11) Haniel tiene previsto asumir el control exclusivo sobre Ytong mediante la adquisición de todas sus acciones. En consecuencia, el proyecto constituye una concentración en el sentido de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

### III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (12) Las empresas participantes realizan un volumen de negocios mundial de más de 5 000 millones de euros <sup>(5)</sup> (Haniel 18 700 millones de euros, Ytong 400 millones de euros). Tanto Haniel como Ytong realizan un volumen de negocios comunitario superior a los 250 millones de euros (Haniel 17 500 millones de euros, Ytong 300 millones de euros). Ninguna de las empresas participantes realiza más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un solo Estado miembro. En consecuencia, la concentración notificada presenta dimensión comunitaria.

### IV. PROCEDIMIENTO

- (13) El 13 de noviembre de 2001, la Comisión recibió una solicitud del Bundeskartellamt, la autoridad alemana de defensa de la competencia, para que se le remitiera el asunto en los aspectos que afectaban a Alemania. La solicitud de remisión se refiere al mercado de los materiales de albañilería para muros de fábrica en Alemania, pero no a los mercados de materiales de construcción de muros fuera de Alemania. Por decisión de 30 de noviembre de 2001, la Comisión remitió el caso, en los aspectos que afectaban al mercado alemán, a las autoridades alemanas competentes.
- (14) Asimismo, el 30 de noviembre de 2001, la Comisión decidió, con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones, incoar el procedimiento con respecto a la parte del caso no remitida a las autoridades alemanas.
- (15) El 21 de febrero de 2002 se celebró una audiencia. En dicha audiencia participaron, además de Haniel e Ytong, Cementbouw y CVK.

<sup>(5)</sup> El cálculo del volumen de negocios se ha efectuado sobre la base del apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y de la Comunicación de la Comisión relativa al cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Los volúmenes de negocios anteriores al 1 de enero de 1999 han sido calculados con arreglo a los tipos de cambio medios del ecu y convertidos al euro en una proporción 1:1.

## V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

### A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

(16) Las actividades de las partes se solapan en la producción y venta de materiales de construcción de muros. Haniel produce y vende ladrillos y elementos silicocalcáreos en los Países Bajos a través de la empresa en participación CVK. Ytong fabrica hormigón celular. Además de ladrillos silicocalcáreos, hormigón celular y productos de yeso, para la construcción de muros también se utilizan productos de hormigón y ladrillos cerámicos, así como, aunque en menor medida, chapa de acero y paneles de madera.

#### 1. PRODUCTOS

(17) El ladrillo silicocalcáreo es un ladrillo de construcción fabricado a partir de cal, arena y agua, que se moldea y se cuece con vapor a presión. Este tipo de ladrillo se utiliza exclusivamente para la construcción de muros. Por lo general el ladrillo se enlucce, se enmasilla con enlucido fino o se reviste de un paramento exterior. En los casos en los que la obra de ladrillo silicocalcáreo está a la vista, se trata generalmente de ladrillos de paramento exterior (de revestimiento) que sólo se fabrican en pequeños formatos <sup>(6)</sup>. Estos productos constituyen un mercado distinto que no se examinará con más detalle en la presente Decisión, ya que las partes sólo fabrican pequeñas cantidades. Además de los ladrillos silicocalcáreos se utilizan también elementos silicocalcáreos de mayores dimensiones (en los Países Bajos las dimensiones máximas habituales llegan hasta 900 × 625 × 300 mm).

(18) El hormigón celular es un material de construcción compuesto de arena, cal y cemento que durante el proceso de fabricación forma una estructura de poros finos por la adición de polvo de aluminio y su reacción con el agua. Los productos de hormigón celular (ladrillos, bloques y elementos) se utilizan fundamentalmente para la construcción de edificios. Por lo que respecta a los muros, pueden utilizarse (especialmente los ladrillos y elementos de hormigón celular de alta densidad) no sólo para construir muros de carga sino también muros sin carga.

(19) El yeso es un material de construcción ligero que se usa exclusivamente para muros sin carga; este material tiene escasa capacidad de carga. Se utiliza en forma de tableros y placas.

(20) El hormigón es otro material de construcción de muros muy utilizado. Los muros de hormigón pueden fabricarse a partir de hormigón colado en moldes in situ (hormigón en obra) o utilizando elementos prefabricados de hormigón. Una tercera forma de hormigón la constituyen los ladrillos de hormigón de pequeñas dimensiones. Los muros de hormigón se construyen casi exclusivamente como muros de carga.

(21) El hormigón en obra puede colarse según el procedimiento tradicional en encofrados especiales montados en la obra o utilizando el denominado sistema túnel (en neerlandés, «tunnelgietsbouw») mediante «encofrados en túnel» prefabricados, en los que se cuecen en una sola operación los muros y los techos.

(22) Los elementos prefabricados de hormigón se preparan en fábricas según normas precisas, se transportan a la obra y se instalan en el edificio para el que están concebidos. Se trata por lo general de muros completos. Estos elementos son sensiblemente mayores que los ladrillos o elementos silicocalcáreos utilizados habitualmente en albañilería, exigiendo su manipulación maquinaria pesada.

(23) Los ladrillos cerámicos se fabrican a partir de una mezcla de arcilla y agua que se cuece a temperatura superior a 1 000 °C. Es el material tradicional de albañilería. Sin embargo, el tamaño de los ladrillos está limitado, ya que en el proceso de cocción se producen deformaciones tales como contracciones y curvados. Por dichas razones, al utilizar estos productos hay que tener presentes, por lo general, las juntas que corrigen las mencionadas deformaciones.

(24) Las placas de chapa de acero se utilizan fundamentalmente en el sector de la edificación no residencial, y menos en la residencial. Sirven, por ejemplo, para llenar el muro en construcciones de carga en hormigón o acero. En estos casos, el muro consiste habitualmente en dos placas de chapa de acero entre las que se introduce material aislante (placas *sandwich* de metal).

(25) Las placas de madera se utilizan tanto en la edificación no residencial como en la residencial, en la mayoría de las ocasiones en forma de elementos prefabricados destinados al recubrimiento de las superficies externas de los edificios en las que no hay muros exteriores de carga. En los Países Bajos, el uso de madera en muros de carga es excepcional.

#### 2. POSIBLES DELIMITACIONES DEL MERCADO DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

(26) Para delimitar un mercado de productos, la Comisión ha de examinar diversas delimitaciones alternativas. En este contexto, ha de tenerse en cuenta que las pautas de utilización y, por tanto, la sustituibilidad de diversos materiales de construcción de muros dependen en una medida considerable de los hábitos y tradiciones nacionales, así como de las condiciones en que opera el sector de la construcción, y, por tanto, en algunos casos presentan grandes diferencias de un Estado miembro del EEE a otro. La Comisión ha circunscrito en lo esencial su examen a la situación de los Países Bajos, porque sólo en este Estado miembro la operación supone una acumulación de cuotas de mercado considerable desde el punto de vista de la normativa de competencia.

<sup>(6)</sup> 240 × 175 × 113 mm como máximo.

a) **Delimitación del mercado de la Parte notificante (materiales de construcción de muros)**

- (27) Dadas las actuales relaciones de competencia, en particular la ausencia de cualquier diferenciación en los precios en función de su utilización y la distribución uniforme a través del comercio de materiales de construcción, Haniel considera que todos los materiales de construcción de muros se inscriben en un único mercado. Todos los productos que se utilizan para construir muros entran dentro de este mercado: ladrillos cerámicos, ladrillos de hormigón, ladrillos silicocalcáreos, ladrillos de hormigón celular, elementos prefabricados de hormigón, elementos silicocalcáreos, elementos de hormigón celular, mortero para juntas, hormigón en obra, chapa de acero, placas y tableros de yeso, y placas de madera. Por lo que respecta a la concepción de un edificio, Haniel alega que por lo general se puede elegir entre distintas soluciones para la construcción de muros.
- (28) Haniel explica que son el arquitecto o el promotor del proyecto los que definen generalmente los requisitos que deben respetarse en relación con la capacidad de carga, inalterabilidad, costes de mantenimiento, aislamiento térmico, protección contra incendios y aislamiento acústico del edificio. En algunos casos, el arquitecto añade a las especificaciones del edificio una elección del material de construcción. Según Haniel, con frecuencia estas especificaciones dejan margen para soluciones alternativas. La constructora es libre para escoger los materiales de construcción, siempre que los materiales escogidos cumplan las especificaciones de rendimiento. En consecuencia, la empresa constructora, en su propuesta de proyecto, puede decidirse por un material de construcción concreto o proponer diferentes soluciones.
- (29) Haniel admite, sin embargo, que los distintos materiales de construcción de muros no son enteramente sustituibles en todas las utilizaciones. Teniendo en cuenta las considerables diferencias entre los requisitos de los materiales utilizados para los muros de carga y los muros sin carga, Haniel estima que es razonable establecer una distinción entre el mercado de los materiales de construcción de muros de carga y el de los materiales para muros sin carga.

b) **Práctica anterior de la Comisión (Obra de fábrica/obra de fábrica de carga)**

- (30) En su Decisión sobre el asunto Preussag/Hebel <sup>(7)</sup> la Comisión tuvo en cuenta dos mercados de productos distintos, pero sin llegar a una delimitación definitiva al respecto. Consideró por una parte la posibilidad de un mercado para todos los materiales de construcción de muros, incluidos los ladrillos cerámicos, silicocalcáreos, de hormigón celular y livianos con los que se pueden levantar muros «ladrillo sobre ladrillo» (obra de fábrica). De las investigaciones efectuadas en su momento se desprendería que estos productos eran intercambiables en la

fase de planificación de la obra. Dentro de esta delimitación del mercado la Comisión considera que se podía establecer otra diferencia entre muros de carga y muros sin carga (obra de fábrica de carga). En estas consideraciones no se tuvieron en cuenta los elementos prefabricados de hormigón ni el hormigón en obra.

c) **Práctica del Bundeskartellamt (obra de fábrica)**

- (31) En su práctica habitual, el Bundeskartellamt define el mercado de productos en el sector de los materiales de construcción de muros tal como hizo la Comisión inicialmente en su Decisión sobre el asunto Preussag/Hebel. El Bundeskartellamt parte en su práctica decisoria de la existencia de un mercado de materiales de albañilería para la edificación de muros de fábrica, en el que se incluyen los productos de hormigón celular, los silicocalcáreos, los ladrillos cerámicos, los livianos y los de hormigón. El Bundeskartellamt no establece diferencias entre muros de carga y muros sin carga. Según sus conclusiones, los materiales utilizados para ambos tipos de muros son esencialmente los mismos.

d) **Práctica de la autoridad neerlandesa de defensa de la competencia (NMa) (materiales de construcción de muros de carga)**

- (32) La Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa, autoridad neerlandesa de defensa de la competencia) sí distingue, en cambio, entre muros de carga y muros sin carga, porque, según sus averiguaciones, en los Países Bajos los materiales empleados para construir muros de carga difieren sustancialmente de los empleados para la construcción de muros sin carga <sup>(8)</sup>. Los ladrillos silicocalcáreos, que se utilizan para ambos tipos de muros, compiten con materiales diferentes según se trate de una y otra aplicación. En su delimitación del mercado de los materiales de construcción de muros de carga, la NMa ha incluido todos los materiales de construcción que se emplean para construir muros de carga. Entre ellos figuran no sólo los materiales de albañilería citados en el considerando 31 («ladrillo sobre ladrillo»), sino también los elementos prefabricados de hormigón y el hormigón en obra. Con todo, ha de señalarse que, en una decisión posterior, la NMa abrió la posibilidad de establecer una distinción entre el hormigón en obra y otros materiales de construcción <sup>(9)</sup>.

3. EVALUACIÓN

- (33) Sobre la base de la información disponible y, en particular, de la investigación de mercado realizada en el presente caso, la Comisión, tal y como hizo en su Decisión de 21 de febrero de 2002 en el asunto COMP/M.2495 — Haniel/Fels, concluye, en consonancia con la NMa, que en los Países Bajos ha de partirse de la existencia de mercados de productos separados para los materiales de construcción de muros de carga y los materiales de construcción de muros sin carga, si bien no tiene sentido establecer una subdivisión de cada uno de esos mer-

<sup>(7)</sup> Asunto COMP/M.1866 — Preussag/Hebel, Decisión de 29 de marzo de 2000 (DO C 142 de 20.5.2000, p. 36); véase también la Decisión de 21 de febrero de 2002 en el asunto COMP/M.2495 — Haniel/Fels (todavía no publicada).

<sup>(8)</sup> NMa, Decisión de 20 de octubre de 1998 en el asunto 124/CVK Kalkzandsteen.

<sup>(9)</sup> NMa, Decisión de 29 de febrero de 2000 en el asunto 2427/NCD — Fernhout.

cados entre materiales de albañilería y otros materiales (en particular, productos de hormigón). El mercado de los materiales de construcción de muros de carga engloba todos aquellos materiales de construcción que se emplean para levantar muros de carga, tales como ladrillos, ladrillos silicocalcáreos, hormigón celular, ladrillos de hormigón, elementos prefabricados de hormigón y, en su caso, hormigón en obra. Con todo, el resultado de la investigación de mercado aconseja excluir el hormigón en obra, sobre todo el que se elabora según el sistema túnel. No obstante, una delimitación definitiva a este respecto no es necesaria, porque no repercutiría sobre la evaluación de la concentración. El mercado de los materiales de construcción de muros sin carga abarca, en consecuencia, todos los materiales de construcción de muros que se emplean para levantar muros sin carga, tales como ladrillos silicocalcáreos, hormigón celular, tableros y placas de yeso, placas de chapa de acero y madera. A continuación se exponen las razones que motivan esta conclusión.

- (34) Todos los materiales de construcción incluidos por Haniel en la definición del mercado propuesta son adecuados para la construcción de muros y se emplean efectivamente a tal fin. Con todo, la investigación del mercado neerlandés realizada por la Comisión ha mostrado que no todos ellos están en competencia recíproca.

a) **Características de los distintos materiales de construcción de muros**

- (35) Cada uno de los materiales de construcción de muros presenta características diferenciadas, las cuales se tienen en cuenta cuando se selecciona un material concreto para un proyecto de construcción determinado.
- (36) Los ladrillos silicocalcáreos son en sí mismos un material de construcción barato que, aunque no alcanza las dimensiones de los elementos prefabricados de hormigón celular, con sus dimensiones de hasta 900 × 625 × 300 mm es mayor que los ladrillos tradicionales. Además, al igual que los ladrillos de hormigón celular, tienen una superficie lisa que no hay que compensar con relleno. Los elementos pueden pegarse. Además, los productos silicocalcáreos pueden cortarse en fábrica de acuerdo con los planos, de manera que los elementos que constituyen el frontispicio o las aberturas de las ventanas están ya prefabricados. Todos estos aspectos reducen el tiempo y el coste de mano de obra en comparación, por ejemplo, con los ladrillos cerámicos. Al mismo tiempo, este tipo de material no exige grandes inversiones del tipo grúas pesadas, como ocurre con los elementos prefabricados de hormigón, o encofrados de colado, como con el hormigón en obra. En los Países Bajos los ladrillos silicocalcáreos, debido a sus excelentes cualidades portadoras, se utilizan para los muros de carga y también, en menor medida, para los muros sin carga. El [60-80] \* (\*) % de los ladrillos silicocalcáreos utilizados en ese país se destina a muros de carga. Para la construcción de muros sin carga tienen la

desventaja de ser relativamente pesados (aproximadamente el doble que el hormigón celular). Este material posee, sin embargo, buenas cualidades como aislante acústico y es idóneo, sobre todo, para los muros sin carga altos, que se demandan a menudo en la edificación no residencial. Los ladrillos silicocalcáreos son el material de construcción tradicional y más popular de los Países Bajos.

- (37) Los elementos prefabricados de hormigón no exigen gastos de albañilería ya que son del tamaño del muro que se debe construir. El hormigón es un producto que puede fabricarse con materias primas relativamente sencillas. Sin embargo, para colocar los elementos deben utilizarse grandes medios auxiliares, tipo grúas, lo que supone ciertos gastos de inversión. Por tanto, se emplean fundamentalmente para proyectos algo mayores. Los elementos prefabricados de hormigón se emplean fundamentalmente en la edificación no residencial (en neerlandés, «utiliteitsbouw», abreviado «u-bouw»), y menos en la edificación residencial («woningbouw, w-bouw»). Con todo, en proyectos residenciales de volumen medio, a partir de unas 10 unidades de vivienda, puede traducirse en reducciones de costes, ya que los muros se construyen en fábrica y su colocación en la obra supone unos gastos de personal y tiempo relativamente bajos. Cuanto mayor es el proyecto, más se reducen los costes del muro terminado.
- (38) El hormigón en obra tiene su mayor coste de inversión en la aplicación a pie de obra, en particular el que se aplica según el sistema túnel. En este tipo de construcción, la fabricación y utilización del encofrado necesario para el colado, que luego se utiliza repetidamente, tienen unos costes tan elevados que sólo es rentable con un mínimo de 30-50 unidades de vivienda de forma y tamaño idénticos. En este tipo de construcción, por tanto, la flexibilidad en cuanto a forma y tamaño es relativamente escasa. Sin embargo, en los Países Bajos también se requiere flexibilidad en los grandes proyectos con el fin de evitar la uniformidad. Por tanto, el sistema túnel no representa una alternativa razonable cuando se trata de pequeños proyectos o de proyectos en los que las esquinas no son rectangulares ni hay aplicaciones repetitivas. El hormigón en obra también se emplea en la construcción de edificios altos en los que la capacidad de carga está garantizada por un esqueleto de hormigón que se rellena luego con materiales de construcción de muros sin carga.
- (39) El hormigón celular es en sí mismo un material costoso. Se fabrica a partir de materias primas de alta calidad, caras y con elevados costes de energía. Los elementos más grandes deben reforzarse con acero (armarse), lo que incrementa aún más el precio al sumarse elevados costes añadidos en su fabricación. Al contrario de lo que ocurre con el reforzamiento del hormigón, este armado debe protegerse contra la corrosión mediante esmaltado. Las propiedades del hormigón celular en materia de construcción son algo inferiores a las de los ladrillos silicocalcáreos, pero con él se pueden levantar hasta dos pisos con muros de carga. Se distingue, sin embargo, por sus excelentes cualidades como aislante térmico. En Alemania, hasta el 80 % de los productos de hormigón celular utilizados en la construcción de muros se emplea en muros de carga, frente al 20 % restante

(\*) Se han suprimido determinadas partes de este texto para garantizar que no se divulguen datos confidenciales; estas partes se sustituyen por corchetes y por un asterisco.

que lo es en muros sin carga. En cambio, esa proporción se invierte en los Países Bajos; aquí del 80 % al 85 % de los productos de hormigón celular se destina a muros sin carga.

(40) El yeso es un material ligero. Está pues especialmente indicado para muros sin carga. Las exigencias en capacidad de carga de los suelos son escasas y ahorran espacio. Debido a su escasa capacidad de carga, el yeso sólo puede utilizarse en muros sin carga.

(41) Los ladrillos cerámicos son, comparativamente, materiales de construcción de pequeñas dimensiones y, debido a su superficie irregular, por lo general se rellenan. Comparativamente, su aplicación exige mucho tiempo e implica un elevado coste de mano de obra, lo que los hace poco aptos para la edificación industrial.

**b) Diferenciación entre materiales de construcción de muros de carga y materiales de construcción de muros sin carga**

(42) La investigación de mercado ha mostrado que en la elección del material de construcción para un proyecto concreto no sólo intervienen el cliente y el arquitecto sino también la empresa constructora. El grado de influencia de cada una de las tres categorías en la elección del material de construcción depende de cada caso concreto.

(43) La precisión de las preferencias del cliente respecto, por ejemplo, a la estética y los costes de construcción son un factor tan importante como las indicaciones del arquitecto. Los criterios que se tienen en cuenta en la elección de los diferentes materiales son la calidad, las características de la construcción, la flexibilidad de utilización, el aspecto, el precio de los materiales y los costes de ejecución. A este respecto los requisitos del proyecto deben tenerse en cuenta de la misma manera que el destino que se va a dar al edificio, su capacidad de carga necesaria, la inalterabilidad, la protección contra incendios y el aislamiento acústico del edificio, otras posibilidades técnicas, calendario, etc. así como el coste total del proyecto. La constructora, si puede escoger entre varios materiales de construcción, tendrá en cuenta los costes y el plazo de construcción. En ella influirá su experiencia con determinados materiales y las inversiones y medios auxiliares (por ejemplo, grúas) de que disponga. Por lo que respecta a los factores que influyen en los costes habrá que tener en cuenta que los costes de material sólo representan una parte del total de los costes de construcción de un muro.

(44) Por estas razones, la Comisión, en su investigación de mercado, ha preguntado a todos los que participan en la toma de decisiones sobre su forma de elegir los materiales. También se pidió información a diversos fabricantes. En los Países Bajos, el resultado de esta encuesta indicó que la elección de los materiales de construcción se basa

en una diferencia esencial entre los materiales para muros de carga y para muros sin carga.

(45) La diferencia entre muros de carga y muros sin carga consiste, como ya indica su denominación, en la respectiva función de soporte. Los muros de carga garantizan la estabilidad del edificio. En la mayoría de los casos se trata de muros exteriores. Pero también los muros interiores pueden tener una función de soporte de carga. Hay que distinguir de éstos los muros que no tienen función de soporte de carga en relación con el edificio, sino que simplemente dividen espacios o llenan espacios en el esqueleto portador (muros externos e internos). Los materiales de construcción de los muros de carga deben satisfacer ciertos requisitos de resistencia a la presión, capacidad de carga y rigidez. En cambio, a los materiales para muros sin carga se le exigen otras características, a menudo opuestas. Los muros sin carga, más ligeros, tienen la ventaja de exigir menos a la capacidad de carga de los techos. Los muros sin carga delgados permiten, por su parte, ahorrar espacio.

(46) La presencia de requisitos diferentes para ambos tipos de muros hace que en los Países Bajos se seleccionen materiales distintos para cada una de las dos aplicaciones. En los Países Bajos, el material que más se utiliza para muros de carga son los ladrillos silicocalcáreos. El [50-60]\* % de todos los muros de carga se fabrica con este material. El hormigón ocupa el segundo puesto de los materiales de construcción. El 12 % de todos los muros de carga se construye con hormigón en obra. Por lo menos dos quintos de este material se emplea según el sistema túnel<sup>(10)</sup>. El 8 % de los muros de carga se construye con elementos prefabricados de hormigón. El hormigón celular y los ladrillos, que representan respectivamente el 2 % y el 5 %, tienen una presencia mucho menor.

(47) En cambio, el material más utilizado para construir muros sin carga es el yeso. Los productos de yeso representan el 44 % de los muros sin carga. El segundo material más utilizado es el hormigón celular, con un 20 %, seguido de los ladrillos silicocalcáreos, con un [15-20]\* %.

(48) Este comportamiento de la demanda es típico de los Países Bajos, y se distingue radicalmente del presente en otros países, como por ejemplo, Alemania. En Alemania, la proporción que representa el hormigón celular en los muros de carga y en los muros sin carga es exactamente inversa a la de los Países Bajos. Mientras que, en Alemania, el 80 % de todos los productos de hormigón celular se utilizan para muros de carga, en los Países Bajos, el 85 % — 90 % de todos los productos de hormigón celular se emplea en muros sin carga. En Alemania apenas se utiliza hormigón para construir muros de carga en viviendas, mientras que aún revisten una gran importancia los ladrillos cerámicos y de otro tipo. En cambio, en Bélgica, parece que los ladrillos de hormigón están

<sup>(10)</sup> Según datos facilitados por las partes, el hormigón en obra según el sistema túnel representa el 40 %; según la investigación de mercado, el porcentaje podría incluso ser mayor.

- mucho más extendidos que en los Países Bajos y que, junto con los ladrillos cerámicos, son uno de los materiales clásicos para la construcción de muros. La utilización de hormigón en obra según el sistema túnel está mucho menos extendida en Alemania y Bélgica que en los Países Bajos.
- (49) Las razones de estas diferencias en el comportamiento de la demanda residen, por un lado, en que las tradiciones de construcción y los presupuestos estéticos son distintos, y, por otro, en que los métodos de construcción industrializados están muy avanzados en los Países Bajos.
- (50) En los Países Bajos, las actividades de construcción se caracterizan por los grandes proyectos, incluso en la construcción de viviendas. Las viviendas individuales representan menos del 20 % del conjunto de las viviendas nuevas construidas. En Alemania, por el contrario, esta cifra se eleva por encima del 90 %. En los Países Bajos, el Gobierno pone a disposición grandes superficies que la industria de la construcción convierte después en varios miles de viviendas (por ejemplo, las denominadas «VINEX locaties»). Con estas dimensiones, resultan rentables los materiales de construcción que exigen inversiones más cuantiosas y costes salariales más reducidos, como, por ejemplo, hormigón en obra según el sistema túnel. Por tanto, apenas se usan los ladrillos cerámicos, que implican muchas horas de trabajo a pie de obra (pequeñas dimensiones y necesidad de sellado, existiendo también posibilidades de encolar los ladrillos) y, por tanto, unos costes salariales más elevados y un mayor gasto de tiempo, apenas revisten importancia.
- (51) Los ladrillos silicocalcáreos son el material de construcción tradicional de los Países Bajos, tienen un precio relativamente bajo y permiten construir, con gran flexibilidad, de forma rápida y barata (los elementos grandes se cortan en la fábrica a la forma deseada y no es necesario el sellado).
- (52) El hormigón celular se utiliza mucho en Alemania para construir muros de carga por su buen aislamiento térmico; sin embargo, en los Países Bajos esta característica no es suficiente para compensar su precio, mucho más elevado que el de los ladrillos silicocalcáreos. En Alemania se utilizan elementos de hormigón celular de 30 cm de grosor para los muros de carga. Sólo queda enlucirlos y pintarlos para tener listo un muro que responde a elevadas exigencias de aislamiento térmico. Se evitan así los costes de paramentos y de aislamientos complementarios. En cambio, en los Países Bajos no son frecuentes los muros exteriores lisos y enlucidos. En ese país se prefieren las fachadas que dan la impresión de estar construidas en ladrillo. Esto se consigue construyendo paramentos de fachada que se adosan delante del muro de carga. Ello significa que la ventaja de coste del hormigón celular, material que no exige aislamiento ni paramentos complementarios, desaparece de antemano y, por tanto, resulta más costoso que los ladrillos silicocalcáreos. Por tanto, en los Países Bajos se utiliza sólo en una medida limitada para construir muros de carga en viviendas.
- (53) No obstante, como el hormigón celular se sitúa en el mismo nivel de precio que los muros de yeso, es relativamente ligero pero garantiza un mejor aislamiento térmico, en los Países Bajos se utilizan productos de hormigón celular para construir muros sin carga. En este ámbito se emplean también ladrillos silicocalcáreos. Si, por un lado, este material de construcción tiene muy buenas propiedades de aislamiento acústico, lo que puede compensar en casos concretos la desventaja que supone su gran peso, por sus propiedades constructivas está especialmente indicado para muros sin carga altos, utilizados predominantemente en la edificación no residencial.
- (54) Por tanto, en los Países Bajos hay una limitada competencia de sustitución entre los productos empleados en la construcción de muros de carga, por un lado, y los utilizados en la construcción de muros sin carga, por otro. Esto lleva a la Comisión a establecer una distinción en el mercado neerlandés entre un mercado de productos para muros de carga y otro mercado de productos para muros sin carga. Esta conclusión es válida pese al hecho de que algunos materiales de construcción de muros que son adecuados para los muros de carga también puedan emplearse en muros sin carga, y viceversa. Así ocurre, en particular, en el caso de los ladrillos silicocalcáreos, que son el único material de construcción que se emplea en gran medida en ambos tipos de muros. Los fabricantes de productos adecuados para ambos tipos de muros compiten con muchas otras empresas en el mercado de los muros de carga y están sujetos a relaciones de competencia diferentes que en el mercado de los muros sin carga.
- (55) CVK, en tanto que único productor de ladrillos silicocalcáreos de los Países Bajos, no está condicionada, al fijar los precios de los productos que se emplean en los muros de carga, por los precios aplicados en el mercado a los productos destinados a muros sin carga. La investigación de mercado de la Comisión muestra que CVK a menudo conoce la aplicación concreta de sus productos <sup>(11)</sup> y, por tanto, debería estar en condiciones de orientar los precios de sus ladrillos silicocalcáreos en función de su aplicación en uno u otro mercado. Como no es este el caso, hay que suponer que CVK orienta principalmente su estrategia de precios a las exigencias del mercado de los muros de carga, pues vende el [60-80]\* % de su producción en este mercado.
- (56) El resultado de la investigación de mercado suscita la pregunta de si, y en qué medida, también el hormigón en obra ha de atribuirse al mercado de los materiales de construcción de muros de carga. Esta pregunta atañe en particular al hormigón en obra según el sistema túnel. Tal y como se ha expuesto en el considerando 38, este método de construcción implica unos elevados costes fijos de inversión que sólo se amortizan a partir de una magnitud de unas 30-50 unidades de vivienda de forma y tamaño idénticos. Esto significa que no sólo no representa una alternativa en los proyectos más pequeños,

<sup>(11)</sup> Especialmente en el caso de los elementos cortados para un uso específico o de pedidos específicos; véase el considerando 32. Haniel también ha indicado que, por lo general, a partir de un grosor de muro determinado se debería poder deducir si el producto se usa para muros de carga.

sino tampoco cuando se trata de grandes proyectos en los que hay que evitar una construcción repetitiva por razones estéticas y sociales. Además, como ya se ha explicado, con el sistema túnel no sólo se construyen los muros sino también, en una misma operación, los techos. Por estas razones, el optar por el sistema túnel no es tanto una decisión basada en el precio sino en el sistema constructivo. No obstante, la cuestión de la pertenencia del hormigón en obra y, especialmente, del hormigón en obra según el sistema túnel al mercado de los materiales de construcción de muros de carga puede quedar abierta, pues no incide en el resultado de la evaluación.

#### 4. AUDIENCIA TRAS LA COMUNICACIÓN DEL PLIEGO DE CARGOS

##### Posición de las Partes

- (57) En su respuesta al pliego de cargos, así como en la audiencia, Haniel señaló que básicamente mantenía su opinión de que el mercado de referencia debe abarcar la totalidad de los materiales de construcción de muros. Con todo, admitió que consideraba razonable la diferenciación efectuada por la Comisión entre los materiales para muros de carga y los materiales para muros sin carga.
- (58) El punto crítico más importante, en opinión de Haniel, se refiere a la posibilidad apuntada por la Comisión (sin decidir al respecto) de que el hormigón en obra y, en especial, el hormigón en obra según el sistema túnel no deban incluirse en el mercado de productos. A juicio de Haniel, los productos de hormigón en obra compiten directamente con los demás materiales de construcción de muros de carga. En contraste con la argumentación expuesta por la Comisión, este método de construcción, alegó Haniel, no es más costoso ni se limita a los grandes proyectos. La empresa señaló que el número mínimo de unidades de vivienda necesario para la rentabilidad del sistema túnel es de 15, y no, tal y como adujo la Comisión, de 30-50. Además, este sistema ofrece una flexibilidad suficiente en cuanto al diseño, de tal modo que el resultado no consiste en una serie de unidades de vivienda idénticas.
- (59) Cementbouw y CVK se adhieren a esta opinión.

##### Evaluación

- (60) En el pliego de cargos, la Comisión dejó abierta la cuestión de si, y en qué medida, el hormigón en obra ha de incluirse en el mercado de productos de referencia. Tampoco en la presente Decisión resulta necesario determinar este extremo, pues, incluso si se parte de la delimitación más amplia del mercado de referencia (la que incluye todos los tipos de hormigón en obra), que las partes consideran acertada, hay que considerar que existe una posición dominante de Haniel en el mercado neerlandés y que la operación fortalecerá tal posición

dominante. Con todo, los resultados de la investigación de mercado de la Comisión apuntan a que probablemente el hormigón en obra, sobre todo el hormigón en obra según el sistema túnel, no se inscribe en el mercado de referencia.

- (61) Las principales razones que apuntan a esa posibilidad ya se han expuesto de forma pormenorizada. Además, han de tenerse en cuenta las siguientes consideraciones: si, por ejemplo, en un proyecto de construcción, el constructor deseara sustituir los ladrillos silicocalcáreos por el hormigón en obra según el sistema túnel, tal sustitución no sólo supondría un cambio de materiales de construcción, sino también un cambio de los materiales empleados en suelos y techos. Esto significa que el paso al sistema túnel tendría como consecuencia una modificación global del proyecto. Por tanto, el hormigón en obra según el sistema túnel supondría una alternativa más bien remota para los constructores que actualmente utilizan en sus proyectos productos silicocalcáreos.
- (62) Por otro lado, ha de tenerse en cuenta que el hormigón en obra según el sistema túnel sólo se emplea en proyectos de una determinada magnitud. Así lo han admitido las propias partes, si bien han indicado de que el número mínimo de unidades de vivienda necesarias para que el empleo de este material de construcción sea rentable es de 15 y no, como proponía la Comisión, de 30-50. En cualquier caso, no obstante, ha de concluirse que en los proyectos pequeños los ladrillos silicocalcáreos no están expuestos a la competencia del hormigón en obra <sup>(12)</sup>. En los proyectos pequeños (1-2 unidades de vivienda) se utiliza precisamente el hormigón celular producido por Ytong.

#### 5. RESUMEN SOBRE EL MERCADO DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

- (63) Sobre la base de las consideraciones expuestas, la Comisión estima que, a efectos de la evaluación del proyecto de concentración notificado, en el mercado neerlandés ha de distinguirse entre un mercado de materiales de construcción de muros de carga y un mercado de materiales de construcción de muros sin carga. Con arreglo a esta delimitación, puede quedar abierta la cuestión de si el hormigón en obra, sobre todo el que se emplea según el sistema túnel, ha de incluirse o no en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga.

<sup>(12)</sup> En este contexto, es preciso señalar que en muchos casos CVK conoce el punto de destino de sus productos, pues a menudo se encarga directamente de suministrarlos a la obra correspondiente. Además, en lo que respecta al suministro de los productos que componen la mitad de su volumen de negocios, la empresa tiene acceso a los planos de los arquitectos. En consecuencia, la Comisión considera que CVK está en condiciones de diferenciar sus precios en función de la situación competitiva percibida. En este contexto, existe la posibilidad de establecer una diferenciación implícita entre los precios aplicados a los grandes proyectos y los aplicados a los pequeños proyectos de construcción mediante la concesión de descuentos y la fijación de precios unitarios de transporte. CVK ha señalado que a los comerciantes de materiales de construcción les concede descuentos ligados a determinados proyectos o a determinadas empresas.



(64) En la medida en que, en otros Estados miembros, se produce un solapamiento de las actividades de Haniel e Ytong que tras la remisión parcial del caso al Bundeskartellamt siguen siendo examinadas por la Comisión, no es preciso delimitar con exactitud el mercado de productos de referencia, porque, independientemente de la delimitación de que se parta, la operación no suscitará problemas de competencia.

#### B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

(65) Las actividades de Haniel e Ytong se solapan, al margen de Alemania, en los Países Bajos, Bélgica y, en su caso, Francia. La parte de la concentración no remitida al Bundeskartellamt sólo supone sumas de cuotas de mercado considerables desde la perspectiva de la competencia en el mercado neerlandés.

(66) En lo que respecta a los Países Bajos, Haniel define el mercado geográfico de referencia como un mercado de dimensión nacional. Aunque algunos comerciantes de materiales de construcción tienden a operar a escala regional, los costes de transporte en los Países Bajos no son tan elevados como para que dichos materiales no puedan suministrarse en el conjunto del territorio nacional. Los materiales de construcción se transportan en camiones, en su gran mayoría directamente desde la planta de producción a la obra.

(67) La investigación ha confirmado la existencia de un mercado nacional neerlandés. Asimismo, ha revelado que los precios de la mayoría de los materiales de construcción se calculan franco fábrica para el conjunto del territorio nacional, aunque los costes de transporte representan un factor de coste importante. Además, CVK, en tanto que único fabricante y proveedor de ladrillos silicocalcáreos, tiene capacidad para suministrar directamente a cualquier punto del territorio nacional a partir de la planta de producción más próxima.

(68) Si bien las zonas fronterizas de los Países Bajos reciben importaciones de materiales de construcción procedentes de Bélgica y Alemania, se trata de importaciones marginales que no justifican la inclusión de determinadas zonas de Bélgica y Alemania en el mercado geográfico de referencia. La investigación de mercado ha mostrado que existen barreras de acceso al mercado, en particular debido a las diferencias entre las normativas sobre construcción y sobre seguridad en el trabajo. En los Países Bajos, por ejemplo, las piedras trabajadas a mano no pueden pesar más de 18 kg, lo cual no ocurre en otros Estados miembros. Por otro lado, en Alemania, la normativa sobre construcción exige que el grosor de muros similares sea mayor, de tal modo que, a consecuencia del consiguiente mayor coste de los materiales, la construcción de muros resulta más costosa que en los Países Bajos. Todas las empresas importantes que operan en el mercado neerlandés de los materiales de construcción están establecidas en los Países Bajos. Los productos belgas o alemanes que operan en este mercado también lo hacen a través de filiales neerlandesas.

(69) Por tanto, la Comisión considera que, a efectos de la presente Decisión, el mercado geográfico de referencia de las actividades que se desarrollan en los Países Bajos es de dimensión nacional.

#### C. EVALUACIÓN DESDE LA ÓPTICA DE LA COMPETENCIA

(70) La Comisión estima que Haniel, gracias a su participación en CVK, único productor de ladrillos silicocalcáreos, ya ocupa una posición dominante en el mercado neerlandés de los materiales de construcción empleados en muros de carga, y ello independientemente de si procede o no incluir en este mercado el hormigón en obra en su conjunto o el hormigón en obra elaborado según el sistema túnel. Esta posición dominante se fortalece con la compra de Ytong. En la medida en que Haniel también adquiere Fels, este fortalecimiento es aún más grave.

(71) Las actividades de Haniel e Ytong no sólo se solapan en los Países Bajos, sino también en Alemania, si bien los mercados de este país no están sujetos al examen de la Comisión en el presente procedimiento. Además, se producen pequeños solapamientos en Bélgica y, posiblemente, en Francia.

#### 1. PAÍSES BAJOS

##### a) Control de Haniel sobre CVK

(72) A efectos de la evaluación de la concentración en el mercado neerlandés, ha de determinarse si cabe atribuir a Haniel las cuotas de mercado de la cooperativa CVK, en la que tiene una participación indirecta del 50 %.

##### aa) Estructura de CVK

(73) En los Países Bajos hay 11 plantas de producción de ladrillos silicocalcáreos, todas ellas miembros de CVK. Cinco de estas fábricas son propiedad al 100 % de Haniel, otras tres pertenecen íntegramente al grupo neerlandés Cementbouw; las tres restantes son propiedad a partes iguales de Haniel y Cementbouw. Las participaciones de CVK se reparten entre sus 11 miembros del modo siguiente: las filiales de Haniel al 100 % y las filiales de Cementbouw al 100 % tienen, juntas, participaciones idénticas en CVK, de tal forma que Haniel y Cementbouw tienen una participación indirecta del 50 %, respectivamente, en CVK.

(74) CVK, originalmente una cooperativa de distribución de sus empresas miembros, pasó a ejercer la dirección de sus empresas miembros en 1999 en virtud de un contrato de unión de intereses (*pooling*). En este contrato, así como en los estatutos (*statuten*) de CVK, se establece, entre otras cosas, que las empresas miembros de CVK están vinculadas a las instrucciones de CVK. La participación de representantes de las empresas miembros en los órganos de dirección de CVK está sujeta a restricciones. En el consejo de administración (*Raad van Bestuur*),

ninguno de sus miembros puede ejercer simultáneamente función alguna en empresas miembros, y en el consejo de vigilancia (Raad van Commissarissen) esto sólo puede hacerlo una minoría de los miembros. Además, las empresas miembros de CVK están obligadas a designar a CVK como uno de los dos miembros que como máximo tiene la dirección de cada empresa miembro. El segundo miembro lo eligen los socios.

- (75) En CVK, las decisiones estratégicas las adopta el consejo de administración de la cooperativa (Raad van Bestuur) por mayoría simple. Los miembros de los consejos de administración y de vigilancia son elegidos y destituidos por mayoría simple en la junta general de accionistas. Según el contrato de unión de intereses y los estatutos, ningún miembro del consejo de administración puede ejercer función alguna en una de las empresas matrices de los miembros de CVK (Haniel y Cementbouw), y el consejo de vigilancia no puede estar compuesto mayoritariamente por personas que ejerzan una función en alguna de las dos empresas. El consejo de administración ejerce la dirección de CVK y sus empresas miembros; el consejo de vigilancia tiene las competencias de control habituales con arreglo al Derecho de sociedades neerlandés y no puede ejercer ninguna influencia directa sobre las decisiones empresariales estratégicas.

#### bb) Razonamiento relativo al control conjunto de Haniel y Cementbouw

- (76) Haniel considera que, dada la estructura de CVK, el control de la cooperativa, a pesar de las respectivas participaciones indirectas del 50 % de Haniel y Cementbouw, lo ejerce exclusivamente ella misma y no sus empresas miembros ni sus socios («Entherrschung» — «autonomización»).
- (77) Según el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones, el control de una empresa consiste en la posibilidad de ejercer una determinada influencia sobre sus actividades. La cuestión esencial es si el titular o los titulares del control de una empresa están en condiciones de adoptar, en solitario o de forma conjunta, sus decisiones estratégicas. A este respecto, los factores decisivos son por lo general la composición y el procedimiento del órgano competente para adoptar las decisiones sobre nombramiento y destitución de la dirección y, en su caso, para aprobar otras decisiones estratégicas.
- (78) En el caso de CVK, las decisiones estratégicas competen exclusivamente al consejo de administración. Por tanto, quien decide sobre la composición del consejo de administración está en condiciones de controlar la empresa, pues cabe esperar que los miembros del consejo de administración, en la adopción de las decisiones estratégicas, tomen en consideración los intereses de la persona o las personas que adoptan las decisiones sobre su nombramiento y su destitución. Como los miembros del consejo de administración son designados por mayoría

simple de la junta general de accionistas de CVK, y teniendo en cuenta que, en este órgano, los representantes de las empresas miembros que son propiedad exclusiva de Haniel y los de las empresas miembros que son propiedad exclusiva de Cementbouw tienen el mismo número de votos y, por tanto, resultan decisivos los representantes de las empresas miembros en las que Haniel y Cementbouw tienen una participación respectiva del 50 %, tanto Haniel como Cementbouw pueden bloquear el nombramiento y la destitución de los miembros del consejo de administración. Por tanto, es necesario su consenso para nombrar o destituir a los miembros de dicho consejo.

- (79) Esto significa que Haniel y Cementbouw ejercen el control conjunto sobre CVK en el sentido de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

#### cc) Celebración de la audiencia tras la comunicación del pliego de cargos

##### Posición de las Partes

- (80) En su respuesta al pliego de cargos y en la audiencia, Haniel mantuvo su opinión de que el contrato de unión de intereses y los estatutos de CVK garantizan que Haniel no ejerza el control sobre CVK. En su argumentación, Haniel hace especial referencia a la Decisión de la NMA de 20 de octubre de 1998, por la que se autorizó una operación mediante la cual CVK adquiriría el control de sus empresas miembros. En aquel momento, las acciones de las empresas miembros de CVK estaban en manos de tres accionistas: Haniel, Cementbouw y la alemana RAG AG («RAG»).
- (81) En su Decisión, la NMA llegó a la conclusión de que el contrato de unión de intereses, así como las correspondientes modificaciones de los estatutos de CVK, aseguraban la ruptura de las relaciones económicas y organizativas iniciales entre las empresas miembros y sus accionistas de tal forma que quedaba garantizado que CVK asumiría el control de sus miembros. De este modo también se descartaba que los socios de estas empresas miembros (Haniel, Cementbouw y RAG) controlaran estas últimas. Para la NMA, el factor decisivo en este contexto era el hecho de que, según las disposiciones previstas, ningún miembro del consejo de administración, y sólo una minoría de los miembros del consejo de vigilancia, pudieran al mismo tiempo ejercer función alguna en las empresas de los socios.
- (82) Asimismo, Haniel hace referencia al apoyo que obtuvo su posición en el intercambio de correspondencia mantenido con la NMA en el primer semestre de 1999; en este contexto, se informó a este organismo de la intención de RAG de retirarse de CVK y vender sus acciones en empresas miembros de CVK a Haniel y Cementbouw,

y se pidieron indicaciones sobre si tal operación constituiría una concentración según la legislación neerlandesa. En este intercambio de correspondencia, la NMa confirmó que la reducción del número de accionistas de las empresas miembros de CVK, de tres a dos, no representaría una concentración de acuerdo con la legislación neerlandesa si se efectuaba una vez llevada a cabo la operación autorizada por la NMa. Para la NMa, el factor decisivo era que, a su juicio, una vez realizada aquella operación, los accionistas ya no controlarían a los miembros de CVK, de tal modo que el número de accionistas no podría seguir influyendo sobre la cuestión del control.

- (83) Otro de los argumentos expuestos alude al hecho de que la Comisión, cuando remitió el pliego de cargos, no hizo referencia a la Decisión de la NMa ni a los argumentos allí expuestos. Además, la Decisión de la Comisión «derogaría» la Decisión de la NMa.
- (84) Haniel, Cementbouw y CVK defendieron en común los argumentos expuestos.

#### Evaluación

- (85) Al examinar la cuestión del control de CVK, la Comisión aplicó los criterios del Reglamento de concentraciones en consonancia con su práctica decisoria anterior. El análisis se basó en los acuerdos suscritos entre CVK y sus miembros, los suscritos entre los socios y otros documentos pertinentes, tales como los estatutos de CVK y el citado intercambio de correspondencia entre las Partes y la NMa.
- (86) Sobre esta base, la Comisión ha llegado a la conclusión de que el control de CVK lo ejercen conjuntamente Haniel y Cementbouw, pues, a través de su respectiva participación indirecta del 50 % en CVK, cada una de las dos empresas dispone de un derecho de veto en la junta general de accionistas, la cual adopta sus decisiones por mayoría simple. Como es la junta general de accionistas la que determina la composición de los órganos decisorios de CVK, factor decisivo desde el punto de vista estratégico, tales derechos de veto confieren a sus titulares el control conjunto sobre CVK, pues ambos han de ponerse de acuerdo sobre esta cuestión.
- (87) El criterio decisivo utilizado por la Comisión para determinar el control de CVK (el derecho a decidir la composición de los órganos decisorios) se distingue por tanto del criterio que resultó decisivo para la NMa, a saber, la composición de tales órganos. Por tanto, ambas autoridades han llegado a conclusiones diferentes en la cuestión del control. Por el mismo motivo, la retirada de RAG de CVK se evalúa de forma distinta. Mientras que, a juicio de la NMa, la retirada de RAG tras la reestructuración de CVK (examinada y autorizada por este orga-

nismo) es irrelevante a raíz de lo que en su opinión fue una «autonomización», la Comisión considera que esta retirada fue el procedimiento que sirvió de base para la adquisición del control por parte de Haniel y Cementbouw. Hay tres accionistas con posibilidades de generar mayorías diferentes en la junta de accionistas. La retirada de uno de los tres, en virtud de la cual los dos accionistas restantes adquieren cada uno el 50 % de la empresa, da lugar a los derechos de veto en la junta de accionistas, un elemento vital de cara a la cuestión del control. Según las disposiciones del Reglamento de concentraciones, se trata por tanto de la operación por la cual ambos accionistas adquieren el control. La Comisión no pone en duda el hecho de que, tal y como expusieron las Partes y de acuerdo con la decisión de la NMa, CVK obtuviera el control sobre sus empresas miembros en virtud del contrato de unión de intereses y de la modificación de los estatutos. Con todo, este hecho no tiene ninguna incidencia sobre las conclusiones de la Comisión. Más bien, la consecuencia de la adquisición del control de CVK sobre sus empresas miembros tiene como consecuencia que Haniel y Cementbouw, en vez de ejercer el control exclusivo sobre las empresas en las que tienen el 100 % de las acciones y de ejercer el control conjunto indirecto sobre las que son propiedad de ambas al 50 %, ahora ejercen el control conjunto de todas las empresas miembros gracias a su control conjunto sobre CVK.

- (88) En su pliego de cargos, la Comisión también expuso las razones que la habían llevado a adoptar su conclusión. Según jurisprudencia reiterada y extensa del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, la Comisión no está obligada a contrastar en su razonamiento las opiniones divergentes o las objeciones que puedan ser formuladas en contra de las medidas adoptadas <sup>(13)</sup>.
- (89) Con la presente Decisión tampoco se deroga una decisión de una autoridad nacional de defensa de la competencia. Sin deber abordar aquí cuestiones relativas a la superioridad de rango del Derecho comunitario y a la incapacidad de una autoridad nacional para examinar un asunto sobre el que es competente la Comunidad, la Comisión, en el presente caso, llega a la conclusión de que el proyecto de concentración autorizado por la autoridad neerlandesa de defensa de la competencia es distinto de la operación realizada por Haniel y Cementbouw.
- (90) En 1998 le fue notificado al Nma un proyecto de concentración por el cual las 11 empresas miembros de CVK, en manos de tres socios, se sometían al control de CVK sin que los propios socios pudieran ejercer el control sobre CVK al existir la posibilidad de formar mayorías diversas en la junta general de accionistas. En efecto, las partes, en virtud de un cuerpo contractual unitario

<sup>(13)</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de septiembre de 2000, en el asunto C-156/98: Alemania contra Comisión (Recopilación 2000, I-6857), ap. 89 y ss.

firmado el 9 de agosto de 1999, colocaron simultáneamente a las 11 empresas miembros de CVK bajo el control de ésta y (mediante la venta de las acciones de RAG en empresas miembros de CVK a Haniel y Cementbouw) convirtieron a CVK, una empresa con tres socios indirectos, en una empresa con dos socios, cada uno de ellos con una participación indirecta del 50 %, de tal modo que estos socios adquirieron el control de CVK. En el marco de este cuerpo contractual, Haniel y Cementbouw también firmaron un acuerdo calificado de «contrato de colaboración», que regula la cooperación en CVK y contiene, entre otras, disposiciones sobre cierres de capacidad. A la NMa no le fue presentado ese contrato cuando adoptó su decisión en 1998.

- (91) Aun cuando estas operaciones podrían considerarse dos transacciones separadas en el tiempo por una «secuencia lógica», ambas son interdependientes en el sentido de que han de calificarse de una sola operación de concentración. Tanto los actos jurídicos que establecieron el control de Haniel y Cementbouw sobre CVK como los que establecieron el control de CVK sobre las 11 empresas miembros se adoptaron en la misma fecha, el 9 de agosto de 1999, y quedaron plasmados por el notario en un único documento. Las Partes contractuales querían vincular entre sí ambas operaciones de adquisición de control de tal modo que una no se realizara sin la otra. La firma de los contratos presentados a la autoridad neerlandesa de defensa de la competencia fue aplazada hasta la conclusión de las negociaciones sobre el traspaso de las acciones de RAG. A las preguntas formuladas a este respecto por la Comisión en la audiencia, Haniel confirmó de forma explícita que los acuerdos sometidos a la autorización de la NMa no fueron ejecutados directamente con objeto de tomar en consideración el deseo expresado entretanto por RAG de retirarse de CVK. La ejecución de estos acuerdos fue aplazada hasta que concluyeran las negociaciones con RAG sobre la venta de su participación, pues esta última ya no quería formar parte de la nueva estructura empresarial prevista. Por tanto, desde el punto de vista económico, ambas adquisiciones de control han de considerarse una unidad y una sola concentración, distinta de la concentración autorizada por la NMa.
- (92) Aun cuando, no obstante, se pueda partir de que la adquisición por parte de CVK del control sobre sus

empresas miembros, por un lado, y la adquisición por parte de Haniel y Cementbouw del control sobre CVK, por otro, son dos concentraciones diferentes, esta conclusión no alteraría la evaluación según la cual, tras ambas operaciones, Haniel y Cementbouw adquirieron el control conjunto sobre CVK.

#### dd) Resultado

- (93) Por este motivo, la Comisión estima que, a efectos de la presente Decisión, las cuotas de mercado de CVK han de imputarse a Haniel.

#### b) Mercado de los materiales de construcción de muros de carga

- (94) En los Países Bajos, Haniel ya ocupa, gracias a su participación indirecta en CVK, el único productor de ladrillos silicocalcáreos, una posición dominante en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga. Esta posición dominante se fortalece con la adquisición de Ytong. A continuación se exponen los motivos en que se fundamenta esta conclusión.

#### aa) Estructura del mercado

- (95) En 2000, el mercado neerlandés de los materiales de construcción alcanzó un volumen global de 3,8 millones de m<sup>3</sup>. En valor, el volumen del mercado ascendió a unos 640 millones de euros. El mercado de los materiales de construcción de muros de carga registró un volumen de 2,1 millones de m<sup>3</sup> y un valor de 356 millones de euros. Si se excluye el hormigón en obra del mercado de los muros de carga, este volumen se reduce a 1,8 millones de m<sup>3</sup> y a 276 millones de euros. Si sólo se excluye el hormigón de obra según el sistema túnel, el mercado presenta un volumen de 1,9 millones de m<sup>3</sup> y un valor de 322 millones de euros <sup>(14)</sup>.

<sup>(14)</sup> En la hipótesis de que el 40 % del hormigón en obra utilizado en los Países Bajos se emplee según el sistema túnel; véase la nota 10.

- (96) A continuación se exponen las cuotas de mercado (en volumen) de las partes y de sus principales competidores, tomando como base tres hipótesis: inclusión de todos los materiales de construcción de muros de carga y, alternativamente, exclusión del hormigón en obra y exclusión del hormigón en obra según el sistema túnel <sup>(15)</sup>:

(en %)

Empresa	Material de construcción	Cuota de mercado		
		Todos los materiales para muros de carga, incluido el hormigón en obra	Todos los materiales para muros de carga, excluido el hormigón en obra sistema túnel	Todos los materiales para muros de carga, excluido el hormigón en obra
CVK (Haniel/ Cementbouw)	Ladrillos silicocalcáreos	[50-60]*	[50-60]*	[60-70]*
Ytong	Hormigón celular	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
CVK + Ytong		[50-60]*	[60-70]*	[60-70]*
Cementbouw	Prefabricados de hormigón, hormigón en obra	[2-5]*	[2-5]*	[2-5]*
Mebin	Hormigón en obra	[2-5]*	[2-5]*	0,0
NCD	Hormigón en obra	[0-2]*	[0-2]*	0,0
Wienerberger	Ladrillos cerámicos	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
Hanson (Pioneer)	Ladrillos cerámicos, hormigón en obra	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
Oudenallen	Prefabricados de hormigón	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
CRH	Ladrillos cerámicos	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
Fels	Hormigón celular	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*

#### bb) Posición dominante existente de Haniel (CVK)

##### 1. Razones para partir de la existencia de una posición dominante

- (97) En opinión de la Comisión, Haniel, gracias a su participación en CVK, ocupa una posición dominante en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga. Esta posición es independiente de la cuestión de si el hormigón en obra ha de incluirse o no en este mercado.
- (98) El Tribunal de Justicia Europeo ha definido la posición dominante como una posición de dominio económico

<sup>(15)</sup> Los cálculos se basan en estimaciones de las partes sobre el porcentaje que representan los diferentes materiales en el consumo de materiales de construcción de muros en general, así como su desglose en muros de carga y sin carga. En lo que respecta a los materiales de construcción que se emplean en ambos tipos de muros (por ejemplo, los ladrillos silicocalcáreos o el hormigón celular), sólo se ha tenido en cuenta la proporción de estos materiales que, según las estimaciones, se utiliza para los muros de carga. La Comisión considera, basándose en su investigación de mercado, que estas estimaciones son básicamente correctas; hasta la fecha no existen datos estadísticos más precisos.

de una empresa que le permite impedir el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de referencia al brindarle la posibilidad de actuar en buena medida con independencia de sus competidores, sus clientes y, en última instancia, de los consumidores. Tal posición no excluye una cierta competencia, pero permite a la empresa correspondiente determinar las condiciones en las que puede desarrollarse esta competencia o, por lo menos, ejercer una influencia destacada sobre dichas condiciones, pero, en cualquier caso, le permite actuar en buena medida sin tener en cuenta estos factores y sin que ello la perjudique.

- (99) La presencia de una posición dominante puede desprenderse de la confluencia de varios factores; ninguno de ellos ha de ser decisivo en sí mismo, pero la presencia de cuotas de mercado elevadas es muy determinante. Una prueba importante de la presencia de una posición dominante es, por otro lado, la relación entre las cuotas de mercado de las empresas que participan en la concentración y las de sus competidores, sobre todo las del principal competidor <sup>(16)</sup>.

<sup>(16)</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, en el asunto 85/76: Hoffmann-La Roche contra Comisión (Recopilación 1979, p. 461), apartado 39; véase también la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 25 de marzo de 1999, en el asunto T-102/96: Gencor contra Comisión (Recopilación 1999, p. II-753) apartados 201 y 202.

- (100) Haniel (CVK) tiene una cuota de mercado de más del [50-60]\* % en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga. Su principal competidor es Cementbouw <sup>(17)</sup>, con apenas un [2-5]\* % de cuota de mercado. En esta cifra no se toma en consideración la participación de Cementbouw en CVK, que a efectos de la presente evaluación se ha imputado íntegramente a Haniel. La cuota de mercado de Cementbouw, de cerca del [2-5]\* %, se deriva exclusivamente de sus actividades relativas a los elementos prefabricados de hormigón y al hormigón en obra. El siguiente competidor es Mebin, productor de hormigón en obra, con un [2-5]\* % de cuota de mercado. Otros competidores tienen cuotas del 2 % o incluso más reducidas.
- (101) Por tanto, la cuota de Haniel (CVK) es diez veces mayor que la de su principal competidor. Con todo, dadas las estrechas relaciones estructurales y los intereses comunes de Haniel y Cementbouw en CVK, no está nada claro en qué medida Cementbouw y Haniel compiten realmente entre sí. El mayor competidor sin relación con Haniel, cuya cuota de mercado se aproxima al [2-5]\* %, es mucho menor; Haniel es [10-15]\* veces mayor que este competidor.
- (102) En el supuesto de que no haya que incluir el hormigón en obra en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga, la cuota de Haniel (CVK) se situaría en el [60-70]\*, pues esta empresa no suministra hormigón en obra. Además, en esta última hipótesis, el siguiente competidor independiente, Mebin, no operaría en el mercado de productos de referencia. Por tanto, sólo quedaría en este mercado unos cuantos pequeños competidores, cuyas cuotas de mercado no superan el 2 % y, a veces, incluso están muy por debajo de esta cifra. Si sólo se excluye del mercado el hormigón en obra según el sistema túnel, la cuota de Haniel (CVK) se situaría en el [50-60]\*.
- (103) Ninguno de los competidores de Haniel en los Países Bajos opera en el mercado de los ladrillos silicocalcáreos. CVK es el único productor y proveedor de estos productos en ese Estado miembro. En los Países Bajos, los ladrillos silicocalcáreos representan, por los motivos expuestos anteriormente, el material de construcción de muros más habitual y popular. Además, se trata del único material que se emplea en una medida significativa para construir muros de carga y muros sin carga.
- (104) Existen considerables barreras de acceso al mercado. CVK controla todas las fábricas de ladrillos silicocalcáreos de los Países Bajos y, por tanto, la producción del material más importante, con creces, de todos los que componen el mercado de productos de referencia. La investigación de mercado de la Comisión ha revelado que los productores de otros materiales de construcción de muros necesitan una gran inversión económica y de tiempo para poder empezar a producir ladrillos silicocalcáreos; lo mismo ocurre con otros materiales como el hormigón celular. Los procesos productivos y, por tanto,
- las instalaciones de producción son distintos para cada uno de los materiales. Por tanto, los competidores no consideran seriamente la posibilidad de cambiar de material.
- (105) Los clientes de Haniel (CVK) no disponen de poder de negociación. No hay un solo cliente que demande una proporción elevada del volumen de CVK. No existen en el mercado proveedores alternativos de ladrillos silicocalcáreos, el más importante, con creces, de todos los materiales que componen el mercado de productos de referencia.
- (106) Por tanto, la posición de mercado de Haniel puede resumirse como sigue: Haniel (CVK), con mucho más del [50-60]\* %, tiene con creces la mayor cuota de mercado y está vinculada a través de CVK al siguiente competidor, diez veces menor. El resto del mercado está fragmentado y se reparte entre competidores cuyas cuotas se sitúan por debajo del 10 %. Además, Haniel controla CVK, el único productor neerlandés del material de construcción de muros más importante de los Países Bajos. El poder de mercado de Haniel (CVK) no se ve contrarrestado por el poder de negociación de la demanda. La combinación de estos tres factores otorga a Haniel (CVK) una posición dominante en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga.

## 2. Audiencia tras la comunicación del pliego de cargos

### Posición de las partes

- (107) En su respuesta al pliego de cargos, así como en la audiencia, Haniel, Cementbouw y CVK alegaron que CVK y, por tanto, Haniel no ocupan una posición dominante en el mercado neerlandés. En lo esencial, cuatro son los argumentos que exponen en este sentido:
- El hormigón en obra es un material que ejerce una importante presión competitiva sobre los ladrillos silicocalcáreos. Los productores de hormigón en obra son siempre grandes empresas.
  - Los clientes de CVK, los comerciantes de materiales de construcción, disponen de un considerable poder de negociación. El [60-80]\* % de las ventas de CVK recae sobre los cinco mayores comerciantes de materiales de construcción, y solamente el principal comprador representa alrededor del 21 %.
  - Apenas hay barreras de acceso al mercado. Haniel aduce que la inversión en una fábrica de ladrillos silicocalcáreos asciende a unos [...] millones de euros. Una fábrica para la elaboración de hormigón en obra sólo cuesta [...] millones de euros.
  - Al fijar sus precios, CVK también debe tener en cuenta las relaciones de competencia en el mercado

<sup>(17)</sup> Hasta mediados de 2001, Cementbouw era filial del consorcio neerlandés NBM Amstelland N.V. El grupo Cementbouw se vendió a principios de año a CVC Capital Inc., un inversor financiero.

vecino de los materiales de construcción de muros sin carga, en el que ocupa una posición de mercado más débil, pues, en lo que respecta a una parte sustancial de sus ventas, la empresa no tiene conocimiento del uso final de sus productos.

- (108) En apoyo de sus argumentos, CVK explicó que en los últimos años había perdido cuotas de mercado en beneficio de sus competidores.
- (109) Cementbouw considera que, a pesar de su participación del 50 % en CVK, es una empresa independiente que compite con ésta.

#### Evaluación

- (110) Los argumentos esgrimidos por las partes no han podido rebatir las razones que llevaron a la Comisión a concluir que CVK ocupa una posición dominante. La Comisión se basa a este respecto en las siguientes consideraciones:

- no puede considerarse que el hormigón en obra ejerza una presión competitiva importante sobre CVK. El hormigón en obra sólo representa el 12 % del mercado de los materiales de construcción de muros en su conjunto; alrededor del [0-2]\* % de esta cuota lo cubre Cementbouw. Tal y como se ha explicado más detalladamente, los competidores del mercado de los materiales de construcción de muros están diseminados. En la hipótesis de que haya que incluir el hormigón en obra en el mercado de referencia, tal y como propugnan las partes, el competidor más importante, Mebin, sólo tendría una cuota del [2-5]\* %, y los demás, por debajo del 2 %. Frente a ellos se sitúa CVK, que sólo produce ladrillos silicocalcáreos, con una cuota de mercado del [50-60]\* %. La presión competitiva en un mercado de estas características no depende sólo de la posición de mercado de un producto, sino también de la de los competidores. Con todo, para determinar la posición de mercado de los competidores es importante saber qué productos suministran. Esto se aplica especialmente en el presente caso, porque el mercado examinado es un mercado que engloba productos diferentes en competencia recíproca para las mismas aplicaciones. En un mercado de esta índole, la posibilidad de suministrar un producto especialmente valorado por determinados consumidores o para determinadas aplicaciones es un factor decisivo para definir la posición de mercado de una empresa,
- los grandes comerciantes de materiales de construcción no tienen poder de negociación. Por un lado, ni siquiera una cuota del [20-30]\* % del total de las ventas otorga poder de negociación al principal comprador, pues hay una alternativa suficiente de comerciantes. Algunos de estos comerciantes de materiales de construcción son «cooperativas de compra» (en neerlandés, «inkoopcombinaties»). No obstante, el factor decisivo es que todos ellos se ven obligados a comprar los productos de CVK. Los

ladrillos silicocalcáreos constituyen el principal material de construcción de muros de los Países Bajos. El siguiente material en importancia (juicio que comparten las partes) es el hormigón. Sin embargo, el hormigón no representa una alternativa para el comercio de materiales de construcción, pues ni el hormigón en obra ni, en gran medida, los elementos prefabricados de hormigón se distribuyen a través del comercio de materiales de construcción. Por tanto, para los comerciantes de materiales de construcción ningún otro material puede sustituir a los ladrillos silicocalcáreos. Por otro lado, CVK ejerce una influencia mayor que la admitida por las partes sobre la fijación de los precios de cara a las empresas de construcción. A este respecto, revisten importancia las siguientes consideraciones. Los comerciantes de materiales de construcción asumen el riesgo económico de la distribución. Las decisiones sobre elección de los materiales no las adopta el propio comerciante, sino la empresa constructora. Tal y como se ha explicado anteriormente, CVK está por lo general bien informada de la identidad de los usuarios y del destino de sus productos. Así, los ladrillos silicocalcáreos se suministran directamente desde la planta de producción más próxima a la obra correspondiente. Según datos de CVK, los comerciantes obtienen descuentos, que pueden supeditarse al suministro a determinados contratistas o a determinados proyectos de construcción. No obstante, las empresas constructoras están muy diseminadas y no pueden ejercer directamente poder de negociación alguno,

- los argumentos expuestos por Haniel en relación con la ausencia de barreras de acceso al mercado no son convincentes. Los datos sobre los costes de inversión facilitados por Haniel contrastan con las declaraciones de los competidores consultados por la Comisión en la investigación de mercado, los cuales indican, sin excepción, que les resultaría extremadamente difícil ampliar sus capacidades de producción o incluso pasar a producir un material de construcción diferente. También Cementbouw evaluó los costes de inversión muy por encima que Haniel en la investigación de mercado. Muy pocas empresas, limitadas al sector del hormigón, han accedido al mercado. No se ha registrado la entrada de ninguna empresa nueva en el sector de los ladrillos silicocalcáreos,
- según la información de que dispone la Comisión, CVK, al fijar los precios, está en condiciones de tener en cuenta si sus productos se utilizan para construir muros de carga o muros sin carga. Tal y como se ha expuesto, los ladrillos silicocalcáreos se utilizan fundamentalmente en muros de carga. En cuanto a la utilización concreta de sus productos, CVK no sólo tiene conocimiento del proyecto de construcción al que van destinados, sino que además, en el caso de los productos silicocalcáreos, tiene acceso a los planos de los arquitectos de los proyectos a los que suministra sus productos. Además, Haniel ha declarado que el grosor de una parte sustancial de los productos silicocalcáreos permite determinar si se van a utilizar para uno u otro tipo de muros.

- (111) La Comisión no dispone de indicios que apunten hacia un debilitamiento de la posición de mercado de CVK en beneficio de sus competidores. Por el contrario, en su correspondencia con la Comisión, Haniel ha señalado de forma repetida que la posición de mercado de las empresas que operan en el mercado apenas ha registrado cambios en los últimos años. Tampoco hay indicios de que esta tendencia vaya a cambiar en un futuro previsible.
- (112) Por lo demás, la Comisión no puede adherirse a la argumentación de Cementbouw según la cual esta empresa ha de considerarse un competidor independiente de CVK. Por un lado, ya ha explicado de forma detallada que Cementbouw controla CVK junto con Haniel, razón por la cual ya no se la puede considerar un competidor independiente. Aun en el supuesto de que, tal y como aseguran las empresas participantes, Cementbouw no ejerciera control alguno sobre CVK, una participación del 50 % en una empresa con una cuota de mercado del [50-60]\* % es una fuente de ingresos tan importante que resulta improbable que Cementbouw no tome en consideración este factor en sus demás actividades.

**cc) Fortalecimiento de la posición dominante de Haniel (CVK) gracias a la concentración**

- (113) La Comisión considera que la concentración fortalecerá la posición dominante de Haniel (CVK) en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga. A continuación se exponen los motivos en que se fundamenta esta conclusión:

**1. Adquisición de Ytong**

- (114) En la hipótesis de que Haniel adquiriera sólo Ytong, si bien la concentración sólo supone un aumento de la cuota de mercado de Haniel de alrededor del [0-2]\* % al [50-60]\* %, dicha cuota se incrementaría en un [0-2]\* % si el hormigón en obra no se incluyera en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga, situándose en el [60-70]\*; en caso de que sólo se excluyera de dicho mercado el hormigón en obra según el sistema túnel, el incremento sería del [0-2]\* % y la cuota de mercado combinada se situaría en el [60-70]\* %. A ello se añade que CVK controla en exclusiva los ladrillos silicocalcáreos, el material de construcción más importante de los Países Bajos. Dadas las elevadas barreras de acceso al mercado, no cabe esperar que otros proveedores entren en este mercado de producto. Todos los competidores de Haniel suministran otros materiales para la construcción de muros de carga. El único proveedor del mercado de referencia, Cementbouw, con una cuota de mercado de apenas [2-5]\* %, es a su vez accionista mayoritario de CVK y, por tanto, no puede calificarse de competidor independiente. Los demás competidores están muy fragmentados, y ninguno de ellos tiene una cuota superior al [2-5]\* %. Por tanto, ninguno tiene en este mercado una importancia mucho mayor que la de Ytong. Esto significa que el mercado neerlandés está

ya tan dominado que la competencia que se desarrolla en él es limitada. En estas circunstancias, incluso un pequeño incremento de la posición de mercado de Haniel, en combinación con otros factores, puede suponer un debilitamiento significativo de las escasas posibilidades que quedan a los competidores.

- (115) El fortalecimiento de la posición dominante de Haniel (CVK) que conlleva la adquisición de Ytong no sólo ha de examinarse a la luz del incremento de cuotas de mercado. En el mercado de los materiales de construcción en su conjunto, Ytong es el mayor de los competidores que operan con independencia de Haniel, sin mantener relaciones estructurales con ésta. Además, en los Países Bajos, Ytong es el principal proveedor de hormigón celular, un material que se emplea para construir tanto muros de carga como muros sin carga. Con alrededor de [...] m<sup>3</sup>, la empresa vendió en el año 2000 cinco veces más hormigón celular en los Países Bajos que la única otra empresa que suministra este producto, Fels. Por tanto, mediante la concentración con Ytong, Haniel adquiriría el más importante productor de hormigón celular. Por tanto, en un mercado de productos diversificado, Haniel no sólo sería el único proveedor del material de construcción que más se utiliza, con creces, en los Países Bajos (los ladrillos silicocalcáreos), sino que, con un [> 80]\* % de las ventas, sería también el principal proveedor de hormigón celular. Si bien, en principio, el hormigón celular compete con los ladrillos silicocalcáreos y con los demás productos que integran el mercado de los materiales de construcción de muros de carga, en un mercado de productos diversificado como el presente, en el que productos diferentes compiten entre sí en las mismas aplicaciones, también la posibilidad de suministrar un producto dado, en su caso especialmente valorado por determinados consumidores o para determinadas aplicaciones, es un factor decisivo para determinar la posición de mercado de una empresa.
- (116) Los clientes consultados durante la investigación de mercado han indicado que temen que se produzcan subidas de precios importantes si Ytong desaparece del mercado como proveedor independiente de hormigón celular.
- (117) La investigación de mercado ha revelado que Ytong mantiene buenas relaciones entre los principales grupos de distribución de materiales de construcción de los Países Bajos. El otro productor de hormigón celular en ese Estado miembro, Fels, tiene dificultades para suministrar a estos grupos. Por tanto, en la actualidad, Fels vende sus productos a los denominados comerciantes independientes, que compran cantidades menores y tienen menos capacidad financiera. Por otro lado, Ytong, en contraste con Fels, tiene sus propias instalaciones de producción en los Países Bajos y no sólo se dedica a la importación.
- (118) Esta fuerte posición de Ytong se debe a su sólida posición en el mercado vecino de los materiales de construcción de muros sin carga. Tal y como se ha expuesto, el hormigón celular es, junto con los ladrillos silicocalcáreos, el único material de construcción de muros importante que se emplea para construir tanto muros de carga como muros sin carga. En 2000, el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros sin carga



registró un volumen de 1,7 millones de m<sup>3</sup> y un valor de 282 millones de euros. El cuadro que figura a continuación muestra las cuotas de mercado (en volumen) de las partes y de sus principales competidores relativas a todos los materiales de construcción de muros sin carga <sup>(18)</sup>:

#### Materiales de construcción de muros sin carga

(en %)

Empresa	Material	Cuota de mercado
CVK (Haniel/Cementbouw)	Ladrillos silicocalcáreos	[15-20]*
Ytong	Hormigón celular	[15-20]*
CVK + Ytong		[30-40]*
GIBO	Placas y tableros de yeso	[10-15]*
Lafarge	Placas y tableros de yeso	[10-15]*
Gyproc	Placas y tableros de yeso	[5-10]*
Fels	Hormigón celular, yeso	[5-10]*
Knauf	Placas y tableros de yeso	[2-5]*
Wienerberger	Ladrillos cerámicos	[0-2]*
Hanson (Pioneer)	Ladrillos cerámicos	[0-2]*
CRH	Ladrillos cerámicos	[0-2]*

(119) Después de Haniel, Ytong es el siguiente competidor en el mercado de los materiales de construcción de muros sin carga. En tanto que único proveedor de ladrillos silicocalcáreos, Haniel (CVK) también ocupa el primer lugar en este mercado, con una cuota de mercado superior al [15-20]\*%. Ytong, con el hormigón celular, es el segundo competidor, con casi el [15-20]\*%. A raíz de la concentración, Haniel (CVK)/Ytong tendrían un tamaño alrededor de [2-5]\* veces mayor que el siguiente competidor. Éste, la empresa GIBO, tiene una cuota del [10-15]\*%. La cuota de Fels, en tanto que único proveedor alternativo de hormigón celular, oscila alrededor del [2-5]\*%. Todas las demás empresas que operan en este mercado suministran exclusivamente productos de yeso.

(120) Esta fuerte posición de Ytong en el mercado de los materiales de construcción de muros sin carga repercute directamente sobre su posición en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga. Su volumen de mercado en el mercado de los materiales de construcción de muros sin carga permite a Ytong acceder también a los clientes de materiales de construcción de muros de carga, pues los clientes de ambos mercados

son los mismos. Por tanto, la estructura de marketing y el sistema de distribución pueden emplearse igualmente en ambos mercados. Otras empresas que operan sólo en uno de los dos (excepto Haniel y Fels) no disponen de esta posibilidad. Lo mismo cabe afirmar en lo que respecta a la inversión en instalaciones de producción; las instalaciones desde las que se suministra a ambos mercados son las mismas.

(121) Antes de la concentración, Haniel (CVK) suministraba un solo material de construcción, ladrillos silicocalcáreos. A raíz de la operación con Ytong, estará en condiciones de cubrir, con su oferta de ladrillos silicocalcáreos y hormigón celular, la mayor parte de la demanda de los comerciantes de materiales de construcción de muros de carga y de muros sin carga. De este modo, el margen de maniobra de Haniel, comparado con el de los proveedores de materiales que compiten con los ladrillos silicocalcáreos, se amplía también en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga, pues ninguno de sus competidores estará en condiciones de cubrir de forma tan completa la demanda de sus clientes.

(122) En estas circunstancias, cabe esperar que la adquisición de Ytong permita a Haniel inducir en gran medida a los clientes a comprarle todos los materiales de construcción que necesiten y, de este modo, limitar aún más las posibilidades de reacción de otros proveedores. A consecuencia de ello, la presión competitiva que ejercen otros proveedores de materiales de construcción de muros de carga se reduciría aún más y los precios aumentarían.

#### 2. Adquisición de Ytong y Fels

(123) En la medida en que, sobre la base de sendas exenciones de la Comisión y del Bundeskartellamt, es probable que Haniel adquiera, además de Ytong, la empresa Fels, los competidores ejercerían una resistencia aún menor. En el mercado de los materiales de construcción de muros de carga, la cuota de mercado de Haniel (CVK)/Fels, del [50-60]\*% ([50-60]\*% o [60-70]\*%) <sup>(19)</sup> aumentaría aproximadamente un [0-2]\*% con la adquisición de Ytong. En el mercado de los materiales de construcción de muros sin carga, dicha adquisición supondría un aumento de la cuota de mercado de Haniel (CVK)/Fels del [20-30]\*% al [40-50]\*%.

(124) Por tanto, en estas condiciones, Haniel no sólo controlaría al único proveedor de ladrillos silicocalcáreos de los Países Bajos, sino también a la totalidad de los productos de hormigón celular. A raíz de ello, la presión competitiva que hoy ejerce todavía el hormigón celular sobre los ladrillos silicocalcáreos se diluiría totalmente. De este modo, Haniel dispondría de los dos únicos materiales de construcción importantes que pueden emplearse para

<sup>(18)</sup> En lo que respecta a los materiales de construcción que se emplean en ambos tipos de muros (por ejemplo, los ladrillos silicocalcáreos o el hormigón celular), sólo se ha tenido en cuenta la proporción de estos materiales que se utiliza en los muros de carga.

<sup>(19)</sup> En la medida en que no se incluyan en la definición del mercado el hormigón en obra según el sistema túnel o el hormigón en obra en su conjunto, las cuotas de mercado de Haniel (CVK) se incrementan en ambos casos; véase el cuadro que figura en el considerando 96.

construir muros de carga y muros sin carga. Además, a través de Fels, también podrá suministrar el que hoy constituye el más importante material de construcción de muros sin carga, el yeso. De este modo, será la única empresa en condiciones de suministrar estos tres importantes materiales de construcción al mismo tiempo.

### 3. Audiencia tras la comunicación del pliego de cargos

#### Posición de las Partes

(125) En su respuesta al pliego de cargos, así como en la audiencia, Haniel alegó que la adquisición de Ytong en ningún caso llevará al fortalecimiento de una posición dominante. Haniel basó su argumentación en tres consideraciones principales.

- Haniel señala que un aumento de cuotas de mercado del [0-2]\* % es demasiado limitado para justificar un fortalecimiento de posición dominante. Remite, en este contexto, a una serie de decisiones de la Comisión en las cuales unas sumas de cuotas de mercado de la misma magnitud no fueron consideradas suficientes para fortalecer una posición dominante. Haniel considera además que la posición de la Comisión en el presente caso contradice su Decisión en el asunto COMP/M.2495 — Haniel/Fels. La Comisión autorizó la adquisición de Fels por parte de Haniel al considerar que la posición de mercado de Fels no era suficiente para fortalecer una posición dominante. Fels tiene una cuota de mercado del [0-2]\* %,
- la posición de Ytong en el mercado vecino de los materiales de construcción de muros sin carga no puede influir sobre su posición en el de los materiales de construcción de muros de carga. Al igual que los fabricantes de otros materiales de construcción, Ytong tiene acceso desde hace décadas al sistema de distribución de los comerciantes de materiales de construcción. Haniel ya está representada en el mercado vecino de los materiales de construcción de muros sin carga gracias a su destacada posición en el mercado de los ladrillos silicocalcáreos, de tal modo que cualesquiera ventajas que puedan derivarse de su presencia simultánea en ambos mercados ya están ahí y no se ampliarán con la adquisición de Ytong. Por otro lado, el hormigón celular, junto con los ladrillos silicocalcáreos, no es el único material de construcción de muros que se emplea tanto en muros de carga como en muros sin carga, pues esta circunstancia también se da en el caso de los ladrillos cerámicos, los bloques de hormigón y los elementos prefabricados de hormigón,
- es improbable que Haniel obtenga alguna ventaja por el hecho de estar en condiciones de suministrar también hormigón celular además de los ladrillos silicocalcáreos, pues en el comercio de materiales de construcción un surtido completo abarca muchos más productos que los materiales de construcción de muros. Además, tampoco hay un incentivo económico para tal combinación, pues las ventas de

CVK sólo proporcionan a Haniel el 50 % del beneficio, mientras que las ventas de Ytong le proporcionan el 100 %.

#### Evaluación

(126) Los argumentos facilitados por las partes no han podido rebatir las razones por las cuales la Comisión considera que se fortalecerá la posición dominante de CVK. La Comisión se basa a este respecto en las siguientes consideraciones:

- el hecho de que el aumento de la cuota de mercado sea reducido no es determinante para poder descartar un fortalecimiento de posición dominante. En su respuesta al pliego de cargos, la propia Haniel señala que la posición de mercado no puede derivarse automáticamente de las cuotas de mercado. También la Comisión, tal y como se ha detallado anteriormente, se ha dejado guiar por esta consideración en su evaluación. En su análisis se ha detenido en todos los elementos que componen la posición de mercado y en este contexto también ha expuesto de forma pormenorizada por qué la posición de mercado de Ytong es tan diferente de la de Fels que en un caso ha descartado el fortalecimiento de una posición dominante y en el otro considera que sí se producirá dicho fortalecimiento. Entre estos elementos destaca el hecho de que Ytong es el principal proveedor de hormigón celular en los Países Bajos y vende cinco veces más hormigón celular que Fels. Por otro lado, al tomar en consideración el alcance de las cuotas de mercado y su idoneidad para fortalecer una posición dominante existente, también ha de tenerse en cuenta el tamaño de las demás empresas que operan en el mercado. Ninguna de ellas es mucho mayor que Ytong. La cuota de mercado de Ytong duplica la de Fels, y hay numerosos pequeños proveedores de materiales de construcción de muros con cuotas de mercado muy reducidas, en su mayor parte situadas por debajo del [0-2]\* %. Además, el presente caso se caracteriza por el hecho de que el mercado de referencia es un mercado de productos diversificado. Cada material de construcción de muros tiene características propias que ya han sido expuestas de forma detallada y que hacen que un determinado material de construcción sea más adecuado para determinadas aplicaciones que para otras. Por ejemplo, el hormigón en obra y, en especial, el que se emplea según el sistema túnel, se emplea más bien en obras de gran envergadura, mientras que el hormigón celular para muros de carga en los Países Bajos se emplea fundamentalmente en viviendas individuales y, por tanto, en obras más pequeñas. Por tanto, en una escala de magnitudes de obras, el hormigón en obra según el sistema túnel se situaría en primer lugar, seguido de otros sistemas constructivos de hormigón en obra. El hormigón celular se situaría en último lugar en la escala, mientras que los ladrillos silicocalcáreos podrían ocupar casi todos los puestos de la escala. En consecuencia, la adquisición de un producto como el hormigón celular puede llevar perfectamente a que una posición dominante en relación con un único producto, como los ladrillos silicocalcáreos, se vea fortalecida con la incorporación de un segundo producto,

- los argumentos facilitados por las partes no rebaten las consideraciones mediante las que se explica que la posición de Ytong en el mercado vecino de los materiales de construcción de muros sin carga puede influir sobre su posición en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga. El hecho de que, a través de CVK, Haniel ya tenga una cuota de mercado considerable en ese mercado vecino, con los ladrillos silicocalcáreos, no contradice la conclusión señalada. Gracias a la adquisición, Haniel podría suministrar un nuevo producto, hormigón celular, en ambos mercados. La Comisión ha hecho referencia expresa al acceso consolidado de Ytong a los grandes comerciantes de materiales de construcción, a través de los cuales (tal y como expone Haniel) se distribuye prácticamente todo el hormigón celular en los Países Bajos, mientras que Fels claramente no dispone de tal acceso. Sin embargo, este acceso se puede aprovechar para la distribución en ambos mercados, de tal forma que una posición sólida en uno de ellos siempre fortalecerá la posición en el otro. En contraste con otros productos de construcción de muros como los ladrillos cerámicos o el hormigón, el hormigón celular es uno de los tres principales materiales de construcción de muros sin carga, junto con los ladrillos silicocalcáreos (que sólo suministra Haniel) y el yeso. Juntos, estos tres productos cubren más del [ $> 80$ ]\* % de los materiales empleados en la construcción de muros sin carga. De estos, sólo los ladrillos silicocalcáreos y el hormigón celular se emplean también para levantar muros de carga,
- tampoco el hecho de que los comerciantes de materiales de construcción suministren toda una variedad de productos supone un obstáculo para las ventajas citadas. Por el contrario, la adquisición del mayor productor de hormigón celular de los Países Bajos agudiza el grado de dependencia de los comerciantes de materiales de construcción frente a los productos silicocalcáreos de CVK, pues ahora también han de recurrir a CVK para su abastecimiento de hormigón celular. Como los productos de hormigón, tal y como ya se ha señalado, no se suministran a través de los comerciantes de materiales de construcción, éstos se verían obligados a adquirir a Haniel (CVK) una parte sustancial de los materiales que comercializan. Las empresas participantes en la concentración cuentan con el incentivo económico de que combinando ambos productos en una sola entidad podrán incrementar sus ingresos.

#### 4. Resultado

- (127) Por tanto, la Comisión llega a la conclusión de que la concentración fortalecerá la posición dominante de Haniel (CVK) en el mercado de los materiales de construcción de muros de carga en los Países Bajos. Este fortalecimiento se acentuará si Haniel adquiere también Fels.

#### c) *Mercado de los materiales de construcción de muros sin carga*

- (128) Haniel, a través de su participación indirecta en CVK, único productor de ladrillos silicocalcáreos de los Países

Bajos, ocupará una posición fuerte (si no dominante) en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros sin carga, tal y como se desprende de las consideraciones expuestas en el considerando 115. La adquisición de Ytong no llevará a la creación de una posición dominante en este mercado. En caso de que Haniel adquiriera también Fels, esta conclusión no se alterará. A continuación se exponen las razones en que se fundamenta esta conclusión.

- (129) Haniel (CVK), con una cuota de mercado del [15-20]\* %, encabeza el mercado de los materiales de construcción de muros sin carga y, tal y como se ha expuesto, es el único proveedor de ladrillos silicocalcáreos, el más importante material de construcción de muros de carga y de muros sin carga. Pero muy cerca de la posición de mercado de Haniel (CVK) se sitúa Ytong, principal proveedor de hormigón celular para muros sin carga, con el [15-20]\* %; también los tres principales productores de yeso (GIBO, Lafarge y Gyproc) tienen cuotas considerables, que oscilan entre el [5-10]\* % y el [10-15]\* %. Habida cuenta de esta estructura de mercado, puede descartarse que Haniel (CVK) ya ocupe una posición dominante antes de la concentración.
- (130) Gracias a la concentración con Ytong, proveedor de hormigón celular con una cuota importante, del [15-20]\* %, la cuota de Haniel se eleva al [30-40]\* % y, por consiguiente, también se agranda la distancia que la separa de sus competidores directos. Haniel amplía su gama de productos al incorporar el hormigón celular, un producto importante en la construcción de muros sin carga. Sin embargo, dada la presencia de competidores pujantes, sobre todo en el sector del yeso, no cabe esperar que la adquisición de Ytong permita a Haniel ampliar su margen de actuación competitiva en tal medida que la concentración suponga la creación de una posición dominante.
- (131) Las mismas consideraciones serán aplicables en caso de que Haniel adquiriera también Fels. Ciertamente, su cuota de mercado pasaría a situarse en el [40-50]\* %, y a su gama de productos se añadiría el yeso. De este modo, Haniel no sólo consolidaría su posición como líder del mercado, sino que se convertiría en el único competidor con capacidad para suministrar los tres más importantes materiales de construcción de muros sin carga. Sin embargo, la estructura de mercado descrita en el considerando anterior permite concluir que, incluso en tales circunstancias, la concentración no crearía una posición dominante de Haniel en el mercado de los materiales de construcción de muros sin carga.

#### 2. OTROS MERCADOS NACIONALES

- (132) Además de en Alemania, cuyos mercados no son objeto del examen de la Comisión en el presente procedimiento, y los Países Bajos, la concentración también supone sumas de cuotas de mercado en Bélgica, Francia y, en caso de que Haniel adquiriera Fels, Austria.

(133) En Bélgica, Haniel explota una fábrica de ladrillos silico-calcáreos. Ytong tiene en ese Estado miembro una planta de producción de hormigón celular. La cuota combinada de Haniel e Ytong en el mercado de los materiales de albañilería se sitúa en el [2-5]\* %, y, si se incluyen todos los materiales de construcción de muros (incluidos los elementos prefabricados de hormigón y el hormigón en obra), por debajo del [2-5]\* %. Fels (Hebel) vende materiales de construcción de muros en este mercado pero no dispone de instalaciones de producción propias. La cuota de mercado combinada de Haniel, Ytong y Fels en la venta de materiales de albañilería se sitúa en el [5-10]\* %, y, si se incluyen todos los materiales de construcción de muros (incluidos los elementos prefabricados de hormigón y el hormigón en obra), por debajo del [2-5]\* %. Incluso si se diferenciara entre materiales de construcción de muros de carga y de muros sin carga, cabe descartar, habida cuenta de las cifras citadas, que las cuotas de mercado alcancen umbrales críticos.

(134) En Francia, Haniel tiene intereses en plantas de producción de hormigón preparado. Ytong tiene una planta de producción de hormigón celular en ese Estado miembro. Sólo se producen sumas de cuotas de mercado si se parte de un mercado de mayor dimensión en el que se incluyan los elementos prefabricados de hormigón y el hormigón en obra. En tal caso, la cuota de mercado combinada se situaría casi en el [0-2]\* %. Fels (Hebel) opera en Francia mediante tres plantas de producción de hormigón celular. La cuota de mercado combinada de Haniel, Ytong y Fels en la venta de materiales de albañilería se sitúa por debajo del [2-5]\* %, y, si se incluyen todos los materiales de construcción de muros (incluidos los elementos prefabricados de hormigón y el hormigón en obra), por debajo del [2-5]\* %. Habida cuenta de las cifras citadas, cabe descartar que, incluso si se diferenciara entre materiales de construcción de muros de carga y de muros sin carga, o si el mercado se delimitara a escala regional, las cuotas de mercado alcancen umbrales críticos desde la perspectiva de la competencia.

(135) Haniel no opera en Austria. Fels distribuye productos de hormigón celular y paneles de fibra de yeso en ese Estado miembro a través de una filial. Por tanto, las cuotas de Fels, independientemente de la delimitación del mercado, se sitúan por debajo del 2 %. En el mercado de los materiales de albañilería, su cuota es incluso inferior al [0-2]\* %. Ytong explota una fábrica y vende productos de hormigón celular. En el mercado de los materiales de albañilería, la cuota de mercado combinada de Haniel, Fels e Ytong se aproxima al [5-10]\* %, y en el mercado de los materiales de construcción de muros, al [2-5]\* %. Incluso si se diferenciara entre materiales de construcción de muros de carga y de muros sin carga, cabe descartar, habida cuenta de estas cifras, que las cuotas de mercado alcancen umbrales críticos desde la perspectiva de la competencia.

(136) Por tanto, la concentración no lleva a la creación ni al fortalecimiento de una posición dominante en Bélgica, Francia ni Austria.

### 3. RESULTADO DE LA EVALUACIÓN DESDE LA ÓPTICA DE LA COMPETENCIA

(137) En consecuencia, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la adquisición de Ytong por parte de Haniel for-

talecería una posición dominante en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga. En el supuesto de que Haniel adquiriera también Fels, este fortalecimiento se agudizaría de forma considerable. La Comisión ha llegado a esta conclusión independientemente de que en este mercado se deba o no incluir el hormigón en obra según el sistema túnel o el hormigón en obra en su totalidad.

### VI. COMPROMISO DE HANIEL

(138) Con objeto de ofrecer soluciones a las objeciones formuladas por la Comisión desde la óptica de la competencia con respecto al mercado de los materiales de construcción de muros de carga en los Países Bajos, Haniel ha presentado los compromisos que se exponen a continuación, cuyo texto íntegro figura en el anexo.

(139) Ytong Holding AG es titular de la totalidad de las acciones de Ytong Nederland BV (en lo sucesivo, «Ytong Nederland»). Haniel se compromete a adoptar las medidas necesarias para que esta participación en Ytong Nederland sea vendida en un plazo que se establecerá al efecto. El comprador deberá estar en condiciones de explotar Ytong Nederland en tanto que competidor activo en competencia con Haniel.

(140) Asimismo, Haniel se compromete a adoptar todas las medidas necesarias para que, en los contratos que se suscriban con el comprador de la participación en Ytong Nederland, se establezca que Ytong Nederland podrá disponer de forma duradera de la marca «Durox», así como, durante un período transitorio previsto en el compromiso, de la marca «Ytong».

(141) El plazo para el cumplimiento del compromiso se iniciará en la fecha de envío de la Decisión de la Comisión en el asunto COMP/M.2650 — Haniel/Cementbouw/JV (CVK) (en lo sucesivo, «Decisión CVK»). En caso de que se interponga recurso contra la Decisión CVK con arreglo al artículo 230 del Tratado CE y de que se solicite la suspensión de la ejecución o cualesquiera otras medidas provisionales con arreglo a los artículos 242 y 243 del Tratado CE, dicho plazo se iniciará en la fecha de envío de la decisión por la cual se decida sobre las solicitudes de suspensión de la ejecución o cualesquiera otras medidas provisionales con arreglo al artículo 107 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia.

(142) Estas obligaciones quedarán sin objeto en el supuesto de que, dentro del plazo citado en el considerando 141 y en el marco del procedimiento COMP/M.2650 Haniel/Cementbouw/JV (CVK), CVK sea disuelta o ya no participen en ella empresas participadas directa o indirectamente por Haniel. En el supuesto de que estas circunstancias se den tras la aplicación del compromiso (o sea, después de la venta de las acciones de Ytong Nederland por parte de Haniel), la Comisión, a petición de Haniel, podrá anular la obligación o modificarla en beneficio de Haniel.

(143) Con la aprobación de la Comisión, se podrá otorgar a Haniel en los contratos de venta un derecho de retracto para el supuesto de que se den las circunstancias citadas en el considerando 141.

- (144) Por otro lado, el compromiso contiene las cláusulas habituales sobre administración separada de la empresa que se venderá, así como un régimen de gestión fiduciaria.

**VII. EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE  
CONCENTRACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA  
COMPETENCIA TENIENDO EN CUENTA EL  
COMPROMISO DE HANIEL**

**A. EVALUACIÓN DEL COMPROMISO RELATIVO A LA  
VENTA DE LA PARTICIPACIÓN EN YTONG NEDERLAND**

- (145) En opinión de la Comisión, los compromisos descritos en los considerandos 138 a 144 son suficientes para despejar adecuadamente las dudas que planteaba la concentración en lo que respecta al mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga. Así lo ha confirmado la investigación de mercado realizada.
- (146) Con la venta de la participación de Ytong en Ytong Nederland ya no se producirá la suma de las posiciones de mercado de Haniel (CVK) e Ytong en el mercado de referencia que iba a conllevar la concentración. Tras la desinversión, Ytong Nederland estará en condiciones de operar como competidor independiente en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga limitando, al igual que antes de la concentración, el margen de actuación de Haniel (CVK).
- (147) Ytong opera en el mercado neerlandés exclusivamente a través de Ytong Nederland, de tal modo que, tras la desinversión, la suma de las cuotas de mercado de Haniel (CVK) e Ytong que iba a suponer la concentración queda completamente anulada. Ytong Nederland es una empresa con personalidad jurídica propia que cuenta con dos plantas de producción de hormigón celular y con su propio sistema de distribución. Además, hasta su adquisición por Ytong, Ytong Nederland operaba en el mercado neerlandés en tanto que empresa completamente independiente, sin estar ligada a ninguna empresa matriz.
- (148) Ciertamente, Ytong Nederland sólo podrá seguir disponiendo de la marca «Ytong», bajo la cual comercializa actualmente sus productos, durante un período limitado. No obstante, el plazo previsto es suficiente, a juicio de la Comisión, para permitir a Ytong Nederland pasar de la distribución de la marca «Ytong» a la de la marca «Durox». La marca «Durox», bajo la cual la empresa neerlandesa distribuía sus productos hasta su adquisición por Ytong, goza de buena reputación entre los clientes de materiales de construcción de muros del mercado neerlandés.

**B. SUPRESIÓN DE LA OBLIGACIÓN DE DESINVERSIÓN EN  
EL SUPUESTO DE QUE SE DESPEJEN LAS DUDAS DE  
COMPETENCIA PLANTEADAS POR LA COMISIÓN EN EL  
PROCEDIMIENTO COMP/M.2650 –  
HANIEL/CEMENTBOUW/JV (CVK)**

- (149) En la actualidad, la Comisión está examinando, en tanto que concentración con arreglo al Reglamento de con-

centraciones y en lo que respecta a sus repercusiones sobre el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros, la operación por la cual Haniel y Cementbouw adquirieron en 1999 el control conjunto sobre CVK (asunto COMP/M.2650 — Haniel/Cementbouw/JV (CVK)\*). En este contexto, el 25 de febrero de 2002, decidió incoar el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones. El plazo para que la Comisión adopte una decisión definitiva sobre la compatibilidad de esta operación con el mercado común expira el 5 de julio de 2002.

- (150) Desde la perspectiva actual, es posible que la Comisión, en su Decisión en el asunto COMP/M.2650, o bien llegue a la conclusión, con arreglo al apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, de que dicha concentración puede ser declarada compatible con el mercado común tras las correspondientes modificaciones por parte de las empresas participantes, o bien ordene, con arreglo al apartado 4 del artículo 8 del mismo Reglamento, la adopción de medidas apropiadas para restablecer la competencia efectiva. Los compromisos que puedan ofrecer las empresas participantes en la concentración en el asunto COMP/M.2650 de cara a la adopción de una Decisión con arreglo al apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, o las medidas apropiadas que pueda ordenar la Comisión en una decisión con arreglo al apartado 4 del artículo 8 del mismo Reglamento, con objeto de restablecer la competencia efectiva, pueden llevar, desde la perspectiva actual, a que la posición dominante de Haniel en el mercado de referencia, que se ha expuesto anteriormente, desaparezca en el futuro y a que, por tanto, la concentración que constituye el objeto de la presente Decisión ya no fortalezca dicha posición.
- (151) Habida cuenta de que, si se dieran las circunstancias descritas en el considerando 150, el compromiso presentado por Haniel dejaría de ser necesario para descartar el fortalecimiento de una posición dominante en el mercado de referencia, parece adecuado conceder a Haniel la posibilidad de que, en tal caso, renuncie a su compromiso de desinversión. Por este motivo, la declaración de compromiso presentada por Haniel contiene una cláusula por la cual el compromiso de vender Ytong Nederland quedará sin objeto en el supuesto de que, en el marco del procedimiento COMP/M.2650 y en las condiciones expuestas en los considerandos 141 y 142, CVK sea disuelta o ya no participen en ella empresas en las que Haniel tenga una participación directa o indirecta.

**C. EVALUACIÓN RESUMIDA DE LOS COMPROMISOS**

- (152) En consecuencia, la Comisión ha llegado a la conclusión global de que, habida cuenta del compromiso presentado por Haniel, la concentración notificada no llevará al fortalecimiento de la posición dominante de Haniel en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga.

## VIII. CONDICIONES Y OBLIGACIONES

- (153) Con arreglo a lo dispuesto en la primera frase del segundo párrafo del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, la Comisión podrá acompañar su decisión de condiciones y obligaciones para garantizar que las empresas interesadas cumplan los compromisos que hayan contraído con la Comisión con miras a compatibilizar la operación de concentración con el mercado común.
- (154) Las medidas por las cuales se modifica la estructura del mercado han de ser objeto de condiciones, mientras que las medidas de aplicación necesarias a tal fin han de ser objeto de obligaciones para las partes. Si no se cumple una condición, quedará sin validez la Decisión por la cual la Comisión haya declarado compatible la concentración. En caso de que las partes infrinjan una obligación, la Comisión, con arreglo a la letra b) del apartado 5 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, podrá revocar la Decisión de autorización; además, se podrán imponer a las partes multas y multas coercitivas con arreglo a la letra a) del apartado 2 del artículo 14 y a la letra a) del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento de concentraciones <sup>(20)</sup>.
- (155) En consonancia con esta distinción de base, la Comisión supedita la presente Decisión a la condición de que se cumplan en su integridad los compromisos de Haniel que tienen por objeto la venta de su participación en Ytong Nederland <sup>(21)</sup>. Estos compromisos tienen por finalidad contrarrestar el constatado fortalecimiento de la posición dominante de Haniel en el mercado neerlandés de los materiales de construcción de muros de carga y, de este modo, preservar la competencia en estos mercados. En cambio, todas las demás partes del compromiso, en particular la relativa al mantenimiento provisional y a la administración separada de la participación que se venderá, así como los pormenores relativos al gestor fiduciario que deberá designar Haniel, han de ser objeto de obligaciones, ya que su único objetivo consiste en garantizar la aplicación de las condiciones citadas anteriormente.

## IX. CONCLUSIÓN

- (156) Por estos motivos, sin perjuicio del cumplimiento íntegro de los compromisos presentados por Haniel, cabe partir de la base de que la concentración prevista no creará ni fortalecerá una posición dominante en virtud de la cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial de él. En consecuencia, la concentración ha de ser declarada compatible con el mercado común y

con el Acuerdo EEE siempre y cuando se cumplan en su integridad los compromisos que figuran en el anexo con arreglo al apartado 2 del artículo 2 y al apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones y al artículo 57 del Acuerdo EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

*Artículo 1*

La concentración notificada con arreglo a la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones, por la cual Haniel Bau-Industrie Porenbeton Holding GmbH adquiere el control exclusivo de Ytong Holding AG, se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE.

*Artículo 2*

Lo dispuesto en el artículo 1 se supedita a la condición de que se cumplan en su integridad los compromisos presentados por Haniel Bau-Industrie Porenbeton Holding GmbH, que figuran en los puntos 1, 2, 9 y 17 del anexo.

*Artículo 3*

La presente Decisión se entiende sin perjuicio de la obligación de que se cumplan en su integridad los demás compromisos presentados por Haniel Bau-Industrie Porenbeton Holding GmbH con arreglo al anexo.

*Artículo 4*

El destinatario de la presente Decisión será:

Haniel Bau-Industrie Porenbeton Holding GmbH

D-47119 Duisburg-Ruhrort

Hecho en Bruselas, el 9 de abril de 2002.

*Por la Comisión*

Mario MONTI

*Miembro de la Comisión*

<sup>(20)</sup> Véase la Comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 447/98 de la Comisión (DO C 68 de 2.3.2001, p. 3, punto 12).

<sup>(21)</sup> Puntos 1, 2, 9 y 17 del anexo.

## ANEXO

El texto original completo de las condiciones y obligaciones contempladas en los artículos 2 y 3, puede consultarse en el sitio de internet de la Comisión Europea siguiente:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)

---