



RESOLUCIÓN (Expte. C-0042/08, LAFARGE/OBMH)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Saénz, Consejero
D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 14 de febrero de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de LAFARGE S.A. del control exclusivo sobre ORASCOM BUILDING MATERIALS HOLDING S.A.E. (Expte. C/0042/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0042/08 LAFARGE/OBMH

Con fecha 3 de enero de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de LAFARGE S.A. del control exclusivo sobre ORASCOM BUILDING MATERIALS HOLDING S.A.E.

Dicha notificación ha sido realizada por LAFARGE, S.A. según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) y b) de la citada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la Ley 15/2007 la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 15 de enero de 2008 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 25 de enero de 2008.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **14 de febrero de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de LAFARGE, S.A. del control exclusivo de ORASCOM BUILDING MATERIALS HOLDING S.A.E. ("OBMH").

La transacción se instrumenta mediante un acuerdo de compraventa de acciones firmado por las partes el 9 de diciembre de 2007, por el que LAFARGE adquiere el 99,95% de las acciones de OBMH. Los activos adquiridos en España se concretan en 50% de las acciones del grupo GLA.



La operación ha sido también notificada en Turquía, cuyas autoridades de competencia la han autorizado con fecha 10 de enero de 2008.

La ejecución de la operación estaba inicialmente condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia de España y Turquía. No obstante, con posterioridad a la notificación, LAFARGE ha presentado un acuerdo suscrito por las partes con fecha 17 de enero de 2008, por el que dicha condición suspensiva se limita a España y, más concretamente, a la adquisición de la participación al 50% en el Grupo de empresas GLA, único negocio adquirido con actividad en el mercado español. La operación se ejecutará, en su caso, en la fecha prevista en todo lo relativo a las restantes empresas y sociedades del grupo adquirido sitas en diversos países de África y Asia, que no están activas en España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el marco del contrato de compraventa suscrito, las partes han acordado un compromiso de no captación de los empleados de OBMH por una duración de tres años.

El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de la cláusula de no captación no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, al no superar los umbrales del artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en los artículos 8.1.a) y b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. LAFARGE, S.A. (“LAFARGE”)

LAFARGE es una empresa, activa a escala mundial en la producción y venta de materiales de construcción, que cotiza en las bolsas de París y Nueva York. Sus acciones se encuentran dispersas entre numerosos accionistas, ninguno de los cuales posee un porcentaje superior al 15%. Por ello, según la notificante, LAFARGE no está bajo el control conjunto o exclusivo de ninguna persona física o jurídica.

La adquirente opera a escala mundial en la producción y venta de materiales de construcción, con tres principales áreas de negocio: (i) cemento, que representa el [50-60]¹% de sus ventas mundiales; (ii) hormigón y áridos, que significan un [30-40]% de sus ventas mundiales y (iii) yeso, con el [0-10]% de sus ventas.

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

En España, LAFARGE opera a través de tres filiales: Lafarge Cementos, S.A., Lafarge Áridos y Hormigones, S.A. y Almería Gypsum S.A. En el mercado español produce y vende principalmente cemento, áridos, hormigón preparado y mortero, para lo que cuenta con diversas instalaciones y plantas de producción.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de LAFARGE en los tres últimos ejercicios económicos conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas LAFARGE (Millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2500]	[>2500]	[>2500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. ORASCOM BUILDING MATERIALS HOLDING S.A.E. (“OBMH”)

La adquirida es una sociedad egipcia, filial al 99,9% del grupo de la misma nacionalidad Orascom Construction Industries S.A.E.

La actividad principal de OBMH es la fabricación y venta de cemento, con una producción mundial anual de 21 millones de toneladas. Opera en Egipto, Argelia, Emiratos Arabes Unidos, España, Irak, Nigeria y Turquía.

En España la adquirida opera únicamente a través de su participación al 50% en el grupo español GLA, que controla conjuntamente con la empresa ESSENTIUM S.L.². El grupo GLA está activo en España principalmente en la producción y venta de cemento gris, áridos, hormigón preparado, mortero seco y prefabricados de hormigón³. Dispone de diversas instalaciones y plantas de producción.

Además GLA realiza, aunque de forma marginal, actividades de construcción⁴.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de la sociedad adquirida en los tres últimos ejercicios económicos conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del OBMH (Millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2500]	[>2500]	[>2500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España ⁵	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

² Según la notificante, ESSENTIUM S.L., titular del 50% restante de GLA, no está activa en ningún mercado de materiales de construcción.

³ De acuerdo con la información de LAFARGE, la cuota de GLA en el mercado nacional de prefabricados de hormigón en sentido amplio es marginal ([0-10]%), no alcanzando el [0-10]% en ninguno de los segmentos posibles en este tipo de productos, por lo que no es necesario analizar estos mercados a los efectos de la presente operación.

⁴ Dichas actividades están principalmente destinadas a las instalaciones del propio grupo. En todo caso, de acuerdo con la información de la notificante, la facturación realizada en dicho mercado en España representaría una cuota marginal en los posibles mercados relevantes (en torno al [0-10]% en edificación residencial y [0-10]% en edificación no residencial), por lo que no es necesario analizar estos mercados a los efectos de la presente operación.

⁵ Dado que el volumen de ventas de OBMH en España procede únicamente de las actividades de GLA, sobre la que posee control conjunto, la cifra de negocio imputada a la adquirida corresponde al 50% facturado por GLA, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 3.3 del Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación es la fabricación, venta y distribución de materiales de construcción.

Atendiendo a la actividad de las partes, los mercados relevantes para el análisis de la operación actual, de acuerdo con los distintos precedentes comunitarios⁶ y nacionales⁷ son los siguientes:

V.1.1 *Cemento gris*

El cemento es un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución, que se utiliza como producto intermedio, entre otros, para la producción de hormigón y sus derivados.

En los precedentes nacionales y comunitarios⁸ se han diferenciado dos mercados según el tipo de cemento: el gris, ampliamente utilizado en la construcción y el blanco, utilizado principalmente para fines decorativos. Este último representa un porcentaje muy pequeño del consumo total.

LAFARGE produce y vende los dos tipos de cemento. GLA únicamente fabrica y vende cemento gris.

Todos los tipos de cemento se derivan de un único producto intermedio, un polvo gris compuesto de silicatos calcinados conocido como *clinker*, que se obtiene de la cocción de materiales calcáreos no arcillosos.

Ninguna de las partícipes comercializa *clinker* como producto intermedio, por lo que no se considera necesario en el presente caso analizar el mercado de *clinker*.

V.1.2 *Áridos*

Los áridos son materiales granulares (roca machacada, grava y arena) que sirven, entre otros usos, como base en muchas aplicaciones de la construcción, ya sea para la preparación de los cimientos de edificios y obras públicas, la producción de hormigón, mortero y asfalto (en el caso de roca y grava) o para la producción de hormigón (arena, casi exclusivamente).

Ambas partícipes están activas en la producción y venta de áridos

V.1.3 *Hormigón preparado*

El hormigón es un material de construcción derivado del cemento y obtenido por la mezcla de este producto con áridos, agua y aditivos. El cemento supone un 10-15% de su composición mientras que los áridos representan el 85-90%.

Tanto el SDC como la Comisión Europea han distinguido entre hormigón en obra y hormigón industrial y, dentro de este último, entre hormigón seco o premezclado y hormigón húmedo o preparado.

⁶ Entre otros, M.3572 CEMEX/RMC; M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAC; M.1460 LAFARGE/TITAN y M.103º LAFARGE/REDLAND.

⁷ Entre otros, del TDC: C09/92 CEMEX/SANSON; los del SDC: N-05101 LAFARGE ASLAND/READYMIX ASLAND; N-05106 CEMENTOS PORTLAND LEMONA; N-06057 PORTLAND/UNILAND; N-06092 CORPORACION NOROESTE/SANI y el más reciente del la CNC C/OO25/07 EIFFAGE/LOS SERRANO.

⁸ Entre otros COMP/M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAR; COMP/M.3572 CEMEX/RMC.



Las partes únicamente están activas en la producción y venta de hormigón industrial preparado.

V.1.4 Mortero

El mortero es un material de construcción obtenido de la mezcla de un aglomerante (principalmente cemento, aunque a veces también cal), arena y agua que sirve, entre otros fines, para unir las piedras o ladrillos que integran las obras, así como para su enlucido o revoco. En función de muy diversos factores, tales como la naturaleza de los materiales a unir o el efecto a conseguir, al mortero se le suele unir algún tipo de aditivo específico, por ejemplo, impermeabilizantes o colorantes.

Dentro de los morteros, los antecedentes nacionales y comunitarios anteriormente citados han considerado la posibilidad de distinguir entre morteros en obra y morteros industriales y, dentro de éstos, entre mortero húmedo y mortero seco.

Los morteros en obra se fabrican directamente en el lugar de construcción, amasando en una hormigonera las materias primas: arena, aditivos, cemento y agua.

Los morteros industriales son aquéllos que han sido dosificados, mezclados y, en su caso, amasados siguiendo un proceso industrial. En estos casos, los niveles de calidad, resistencia y características técnicas vienen certificados por fábrica. Dentro de ellos cabe diferenciar los denominados “morteros húmedos” y los “morteros secos”.

El mortero húmedo se suele fabricar en plantas de hormigón, ya que su procesado es el mismo que el empleado para la producción de éste. No obstante, según la notificante, el hormigón y el mortero requieren la instalación de tolvas de arena específicas y separadas. Los componentes del mortero húmedo se dosifican en volumen y su suministro se realiza en camiones hormigonera. Este mortero húmedo caduca en un breve periodo (en torno a 30 horas).

El “mortero seco” es un producto dosificado (por peso) y mezclado en seco en fábricas industriales específicas. Su resultado se carga en camiones cisterna y se distribuye a obra, descargándose en silos de obra (previamente instalados) donde queda almacenado en seco. El denominado mortero fresco, listo para su uso y con una caducidad de 90 minutos, se obtiene tras el amasado del mortero seco con agua, operación que se lleva a cabo en la propia amasadora del silo.

En los análisis del mercado del mortero llevados a cabo tanto por la Comisión Europea como por el SDC, se ha concluido que no existen argumentos concluyentes para establecer una distinción definitiva entre los distintos tipos de mortero. La Comisión Europea, en el marco del caso M.3572 CEMEX/RMC concluyó de las investigaciones realizadas que si bien una mayoría de los operadores indicaron que el mortero es un producto homogéneo, otros competidores señalaron que el mortero seco y el mortero húmedo industrial no son sustitutivos perfectos⁹. En

⁹ La Comisión Europea señaló que su investigación no avala la afirmación de las partes de que el mortero seco industrial mezclado en fábrica constituya un mercado relevante diferenciado. La mayoría de las respuestas que la Comisión obtuvo apuntan a que los diferentes tipos de mortero son sustitutivos, considerando que mortero es un producto homogéneo y que, en caso de un pequeño pero significativo aumento no transitorio del precio de mortero seco pasarían a consumir otros tipos de mortero. No obstante, otras respuestas señalaron que el mortero seco y el mortero húmedo industrial no son sustitutivos perfectos por razones de disponibilidad (el uso de mortero húmedo requiere la existencia de una planta que lo produzca en las cercanías), calidad (el mortero húmedo puede no ser adecuado para todas las aplicaciones) y características específicas (el mortero húmedo se entrega en grandes cantidades y se emplea generalmente en grandes trabajos de construcción).

este sentido, el SDC consideró en el expediente N-06057 PORTLAND/UNILAND que si bien existe cierto grado de sustituibilidad entre ambos tipos de mortero, los consumidores de mortero húmedo industrial tienen menos flexibilidad para su aplicación¹⁰ que los de mortero seco.

Además, en línea con las investigaciones de la Comisión Europea en el caso citado, el SDC valoró que el mortero seco industrial y el mortero en obra otorgan niveles parecidos de flexibilidad de consumo al demandante. Sin embargo, la fabricación de mortero en obra exige al consumidor ciertas inversiones (la amasadora), aunque reducidas, y disponer de personal cualificado que garantice la correcta dosificación de las materias primas. En cambio, el mortero seco industrial se suministra con unos niveles de calidad garantizados por fábrica y el suministrador proporciona la asistencia técnica complementaria.

Las empresas partícipes producen únicamente morteros industriales. LAFARGE está activa en la producción tanto de mortero húmedo como seco, mientras que GLA únicamente produce mortero seco.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, se analizarán los efectos de la operación actual en el mercado de mortero industrial en su conjunto y en el segmento más estrecho del mortero seco, sin que sea necesario, en el contexto de la concentración notificada, establecer una definición definitiva de estos mercados, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

V.2 Mercado Geográfico

V.2.1 Cemento

En los distintos precedentes nacionales, el mercado del cemento gris se ha venido analizando en una dimensión nacional y regional.

LAFARGE tiene plantas en Toledo, Barcelona, Valencia, Tarragona y Murcia, mientras que GLA está presente en Valladolid, Toledo y Murcia¹¹.

De acuerdo con el informe del TDC en el caso citado, “por lo que respecta al mercado de cemento, no se puede hablar en propiedad de un único mercado nacional, sino de diferentes mercados regionales”, por circunstancias como el elevado coste de transporte que limita el radio de acción de una planta productora de cemento. Además, la existencia en zonas costeras de competencia procedente de las importaciones hace necesario, según el TDC, analizar los efectos competitivos de una concentración por regiones diferenciando aquéllas de fácil acceso por mar de las que no lo son.

No obstante, a los efectos de la presente operación, no es necesario delimitar el ámbito geográfico relevante del cemento gris, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

En consecuencia, y atendiendo a la ubicación de las instalaciones cementeras de ambas partícipes, se analizará el impacto de la operación en las zonas Centro (que incluye Madrid, Castilla-León, Castilla-La Mancha y Extremadura) y Levante y, en relación con esta última, dado que la actividad de las partes se solapa en la Región de Murcia, se analizarán los efectos de la concentración tanto en la zona de Levante en su definición tradicional más amplia (que incluiría

¹⁰ Es un producto que deben solicitar al proveedor según aparecen las necesidades y que caduca aproximadamente a las 30 horas de su fabricación.

¹¹ La adquirida dispone también de dos terminales de importación de cemento en Málaga y Cádiz, si bien no empezarán a funcionar hasta el año 2008.



Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia), como en el escenario más estrecho en torno a la Región de Murcia (Comunidad Valenciana, Región de Murcia y provincia de Almería).

V.2.2 Áridos

Dado que las distancias que exceden de una hora de transporte no suelen ser rentables para transportar los áridos, en los precedentes nacionales más recientes (READYMIX ASLAND/HORCISA, y CEMEX/READYMIX ASLAND), se ha definido como límite un área con un radio de 50-80 kilómetros, por lo que, en la práctica, el mercado quedaba delimitado como de ámbito provincial o regional.

LAFARGE tiene centros de producción de áridos en Asturias, Madrid, Valencia, Castellón, Barcelona y Tarragona, mientras que GLA está presente en Cantabria, Burgos, Toledo, Madrid, Ciudad Real, Valencia y Murcia.

En consecuencia, se analizarán los mercados de Madrid y Valencia (en los que se solapa la actividad de las partes) así como en Ciudad Real, única provincia en la que las ventas de GLA superan la cuota del [10-20]%. No obstante, no es necesario cerrar la definición del ámbito geográfico relevante, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

V.2.3 Hormigón preparado

Tanto la Comisión Europea como las autoridades nacionales de competencia han considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón preparado desde la planta de elaboración al punto de utilización es limitada. Por ello, el mercado del hormigón preparado se ha definido como básicamente local. En el caso COMP/M.3572 CEMEX/RMC, la Comisión Europea analizó el mercado del hormigón preparado tanto en el ámbito de la UE como específicamente en España, considerando como límite un radio de entre 20 y 30 Kms, si bien se dejaba abierta la definición exacta del mercado geográfico relevante.

LAFARGE tiene plantas en diversas localidades de Madrid, Guadalajara, Albacete, Asturias, La Coruña, León, Lugo, Pontevedra, Ciudad Real, Toledo, Granada, Almería, Jaén, Málaga, Almería, Valencia, Castellón, Alicante, Murcia, Barcelona, Gerona y Tarragona.

GLA tiene instalaciones en diversas localidades de Madrid, Toledo, Ciudad Real, Valladolid, Cuenca, Zaragoza, Alicante, Barcelona, Castellón, Valencia y Orense.

A los efectos de la presente operación, no es necesario delimitar el ámbito geográfico relevante del hormigón preparado, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

En consecuencia, se analizará el impacto de la operación en los siguientes mercados provinciales de hormigón preparado, en los que la cuota conjunta o adquirida supera el [0-10]%, así como en los sub-mercados locales propuestos por la notificante en torno a un radio aproximado de 30 Kms, en los que ambas partícipes están presentes:

- Provincia de Ciudad Real y, dentro de ésta, las zonas más estrechas de: (i) Ciudad Real capital, (ii) Puertollano y (iii) resto provincia.
- Provincia de Valencia y, dentro de la misma, las zonas de: (i) Valencia capital, (ii) Valencia Norte; (iii) Valencia-Sur y (iv) resto provincia.
- La Comunidad de Madrid, considerada en su totalidad ya que, de acuerdo con la notificante, se trata de un área pequeña donde la red de plantas de producción es muy

densa y, en general, se produce una gestión integrada de las plantas para abastecer la demanda provincial.

V.2.4 Mortero

El mortero es un derivado del cemento con una vida limitada y elevados costes de transporte.

De acuerdo con los precedentes existentes, se considera que la distancia máxima para el suministro de tal producto desde la factoría al punto de utilización es de aproximadamente 120 kilómetros, por lo que, en línea con el citado precedente nacional (N-06057 Portland/Uniland), se analizará la incidencia de la operación en el ámbito provincial.

La actividad de las partes en la producción de mortero se solapa en las provincias de Albacete y Ciudad Real¹².

En consecuencia con lo anterior, y sin cerrar el ámbito geográfico relevante pues no afecta a las conclusiones del análisis, se analizará la incidencia de la operación en el mercado de mortero en su conjunto, así como el segmento más estrecho de mortero seco que produce GLA, en las provincias de Ciudad Real y Albacete.

V.3. Conclusión

A la vista de todo lo expuesto, se consideran relevantes para el análisis de la operación actual los mercados de:

- (i) **Cemento gris**, tanto en el ámbito peninsular, como en las zonas Centro y Levante, considerada esta última tanto en su dimensión más amplia, como en la más estrecha en torno la Región de Murcia.
- (ii) **Áridos**, en los ámbitos provinciales de Madrid, Valencia y Ciudad Real.
- (iii) **Hormigón preparado** en los mercados provinciales de Madrid, Ciudad Real y Valencia y, dentro de cada uno, en los mercados locales más arriba detallados, definidos por un radio aproximado de 30 Kms.
- (iv) **Mortero y segmento de mortero seco** en los mercados provinciales de Albacete y Ciudad Real.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

La evolución de los mercados de cemento, áridos, hormigón y mortero depende estrechamente de la coyuntura del sector de la construcción. El fuerte crecimiento de la construcción en los últimos años, que en términos reales fue de un 35% entre 1995-2005 (frente al 17% de crecimiento del PIB real en el mismo periodo), ha propiciado máximos históricos de consumo de materiales de construcción. No obstante, en la actualidad la tendencia de este sector está cambiando y se esperan tasas de crecimiento más moderadas.

¹² Además, GLA está presente en la provincia de Murcia, si bien su cuota es únicamente del [0-10]% en el mercado general y del [10-20]% en el segmento de mortero seco.

VI.2. Estructura de la oferta

A continuación se examinan las cuotas de las partes y sus principales competidores en los mercados relevantes. Puesto que la participación de OBMH en el mercado español se limita al control conjunto que ejerce sobre el grupo GLA, las cuotas de la adquirida se corresponden con las de dicho grupo en cada uno de los mercados analizados.

VI.2.1. Cemento Gris

La oferta de cemento gris en el mercado español está constituida por grandes empresas, varias de ellas multinacionales.

En el cuadro siguiente se muestran las cuotas del mercado peninsular español en el año 2006:

MERCADO PENINSULAR DE CEMENTO GRIS (AÑO 2006)		
EMPRESA	Miles Toneladas	Cuota (%)
LAFARGE	[...]	[10-20]
GLA (OBMH)	[...]	[0-10]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[...]	[10-20]
PORTLAND	[...]	[20-30]
CEMEX	[...]	[20-30]
HOLCIM	[...]	[10-20]
CIMPOR	[...]	[0-10]
TUDELA VEGIN	[...]	[0-10]
ITALCEMENTI	[...]	[0-10]
CEMENTOS MOLINS	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificación

Según el cuadro anterior, LAFARGE tiene una cuota del [10-20]% por ventas de cemento gris en la península, la misma que HOLCIM, ambos por detrás de los dos principales operadores del sector, PORTLAND y CEMEX, con cuotas respectivas del [10-20]%. La cuota adquirida de GLA es únicamente del [0-10]%, lo que resulta en una cuota conjunta del [10-20]%

Por zonas geográficas más estrechas, de acuerdo con la información de la notificante, la participación de LAFARGE y el Grupo GLA durante 2006 no difiere sustancialmente:

En la Zona Centro, la cuota conjunta de ambas partícipes por toneladas vendidas fue del [10-20]% ([10-20]% de LAFARGE + [0-10]% de GLA), siendo los principales operadores PORTLAND ([20-30]%), CEMEX ([10-20]%), HOLCIM ([0-10]%), Tudela Veguín ([0-10]%) y CIMPOR ([0-10]%).

En la Zona de Levante considerada en su dimensión más amplia (Cataluña, Comunidad Valenciana y Región de Murcia), la cuota de los partícipes durante 2006 fue del [10-20]% para LAFARGE mientras que GLA vendió el [0-10]%. Los principales competidores en dicha zona fueron: CEMEX ([30-40]%), PORTLAND ([20-30]%), MOLINS ([10-20]%) y HOLCIM ([0-10]%).

En la zona más estrecha circundante a la Región de Murcia (Comunidad Valenciana, Región de Murcia y provincia de Almería) las ventas de LAFARGE representaron en torno al [10-20]%, mientras que GLA no superó el [0-10]% de las toneladas vendidas. Los principales

competidores en dicha zona fueron: CEMEX ([40-50]%), HOLCIM ([10-20]%), PORTLAND ([0-10]%), ITALCEMENTI ([0-10]%) y CIMPOR ([0-10]%).

VI.2.2. Áridos

La estructura de los mercados provinciales de áridos de Madrid y Valencia se caracteriza por su gran fragmentación.

En la Comunidad de Madrid la cuota conjunta de los partícipes por toneladas vendidas en 2006 fue del [0-10]% ([0-10]% de LAFARGE + [0-10]% de GLA) siendo los competidores más importantes TARMAC ([0-10]%), CEMEX ([0-10]%), HEIDELBERG ([0-10]%) y PORTLAND ([0-10]%).

En la provincia de Valencia la cuota conjunta de las partes fue de [0-10]% ([0-10]% de LAFARGE + [0-10]% de GLA), siendo los principales competidores CEMEX ([10-20]%), L. A. VALLES ([0-10]%) y HEIDELBERG ([0-10]%).

En el mercado provincial de Ciudad Real no está presente LAFARGE, mientras que la cuota de GLA representó el [20-30]% de las ventas en 2006. El principal competidor en dicha provincia es CEMEX, con una cuota del [40-50]%. El [30-40]% restante se reparte entre otros operadores menores.

VI.2.3. Hormigón Preparado

A.- Ciudad Real

El cuadro siguiente muestra las cuotas de las partes y sus principales competidores en la provincia de Ciudad Real durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO PROVINCIAL DE HORMIGÓN PREPARADO EN CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)
LAFARGE	[10-20]	[10-20]	[10-20]
GLA	[0-10]	[10-20]	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[10-20]	[20-30]	[20-30]
CEMEX	[20-30]	[10-20]	[10-20]
GICASA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HERMANOS LÓPEZ	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FEDERICO MARTÍN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[50-60]	[50-60]	[40-50]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación

GLA ocupa el primer puesto de ventas de hormigón preparado en este mercado provincial, con un [10-20]%, seguida de CEMEX ([10-20]%). LAFARGE es el tercer operador con un [10-20]%. La operación significará para la adquirente una cuota o resultante del [20-30]% que le sitúa como líder de ventas. Además opera en este mercado otro operador relevante, GICASA con un [0-10]%. El resto del mercado se encuentra fragmentado en una variedad de empresas con cuotas inferiores al [0-10]%).

Las zonas geográficas más estrechas definidas por la notificante como relevantes en el área de Ciudad Real son: Ciudad Real capital, Puertollano y resto provincia.



En las tablas siguientes se detallan las cuotas de las partes y sus principales competidores en las zonas citadas durante los últimos tres ejercicios:

SUB-MERCADOS LOCALES DE HORMIGÓN PREPARADO EN CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
CIUDAD REAL – CAPITAL			
LAFARGE	[30-40]	[20-30]	[20-30]
GLA	0	[0-10]	[0-10]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[30-40]	[30-40]	[30-40]
CEMEX	[20-30]	[40-50]	[30-40]
GICASA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Otros	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FEDERICO MARTÍN	[10-20]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100
PUERTOLLANO			
LAFARGE	[20-30]	[30-40]	[30-40]
GLA	0	0	0
CEMEX	[20-30]	[20-30]	[20-30]
HERMANOS LÓPEZ	[20-30]	[20-30]	[20-30]
GICASA	[20-30]	[20-30]	[10-20]
Total	100	100	100
RESTO – PROVINCIA CIUDAD REAL			
LAFARGE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GLA	0	[10-20]	[20-30]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[0-10]	[10-20]	[20-30]
CEMEX	[20-30]	[0-10]	[10-20]
OTROS	[70-80]	[70-80]	[60-70]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación

En estos mercados locales la operación no dará lugar a adquisición de cuota en Puertollano, en donde sólo está presente LAGARGE, con un [30-40]% de las ventas. La principal presencia de los partícipes se produce en las zonas de Ciudad Real capital y “resto-provincia”.

En Ciudad Real capital, LAFARGE es el segundo operador con un [20-30]%; la adquisición de GLA le reporta una agregación del [0-10]%, con una cuota resultante del [30-40]%. CEMEX sigue siendo el primer operador en este mercado con un [30-40]% de las ventas. Otras dos empresas actúan en esta zona geográfica con cuotas del [20-30]% (GICASA) y [0-10]% (Federico MARTÍN).

En el resto de la provincia de Ciudad Real, GLA es el primer operador con un [20-30]% de las ventas, que sumado al [0-10]% de LAFARGE, significará una cuota resultante del [20-30]%. El segundo operador en este mercado es CEMEX con un [10-20]%. Actúan además otras empresas que abarcan el [60-70]% de las ventas de hormigón preparado en esta zona.



B).- Valencia

En los cuadros siguientes se reflejan las cuotas de las partes y sus principales competidores durante los últimos tres ejercicios en el mercado de hormigón preparado en el ámbito provincial de Valencia y en los sub-mercados locales más estrechos definidos como relevantes (Valencia capital; Valencia-Norte; Valencia-Sur y resto provincia):

MERCADO PROVINCIAL DE HORMIGÓN PREPARADO – VALENCIA (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
LAFARGE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GLA	0	[10-20]	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[0-10]	[10-20]	[20-30]
CEMEX	[10-20]	[10-20]	[10-20]
LA UNIÓN	[0-10]	[10-20]	[10-20]
CEMENTAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CALETA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
COMBO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CAPLANSA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
BUÑOL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[50-60]	[30-40]	[30-40]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación



SUB-MERCADOS LOCALES DE HORMIGÓN PREPARADO EN VALENCIA (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
VALENCIA – CAPITAL			
LAFARGE	[0-10]	[0-10]	[10-20]
GLA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[10-20]	[10-20]	[20-30]
CEMEX	[10-20]	[10-20]	[10-20]
LA UNIÓN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CEMENTAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[50-60]	[50-60]	[40-50]
Total	100	100	100
VALENCIA – NORTE			
LAFARGE	[10-20]	[10-20]	[10-20]
GLA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
COMBO	[20-30]	[20-30]	[20-30]
CEMENTAL	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CALETA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
LAPLANSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
LA UNIÓN	0	0	[0-10]
OTROS	[10-20]	[10-20]	[0-10]
Total	100	100	100
VALENCIA – SUR			
LAFARGE	[10-20]	[0-10]	[10-20]
GLA	[0-10]	[10-20]	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[20-30]	[10-20]	[20-30]
CEMEX	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CALETA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
LA UNIÓN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CEMENTAL	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS	[20-30]	[30-40]	[20-30]
TOTAL	100	100	100
RESTO VALENCIA			
LAFARGE	0	0	0
GLA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CEMEX	[20-30]	[20-30]	[20-30]
CALETA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CEMENTAL	[10-20]	[10-20]	[10-20]
BUÑOL	[10-20]	[10-20]	[10-20]
LA UNIÓN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación



De acuerdo con los cuadros anteriores, LAFARGE, que venía operando como tercera empresa en importancia, pasará a ser el primer vendedor de hormigón preparado en los mercados locales de Valencia tanto en el ámbito provincial como en las zonas geográficas más estrechas si bien, las cuotas conjuntas de las partes en estos mercados no superó en ningún caso el [20-30]% durante los últimos tres ejercicios.

En el conjunto de la provincia, la cuota conjunta en 2006 es del [20-30]% (con una cuota adquirida de GLA del [10-20]%). En las zonas geográficas menores las cuotas conjuntas oscilan en 2006 en torno al [15-25]%, siendo del [20-30]% en Valencia capital (con una cuota adquirida del [10-20]%), del [10-20]% en Valencia Norte ([0-10]% de GLA) y del [20-30]% en Valencia Sur ([10-20]% de GLA). LAFARGE no está presente en el resto de la provincia, zona en la que GLA tiene un [10-20]%, por detrás de CEMEX ([20-30]%).

En todos estos mercados geográficos operan varias empresas importantes con cuotas entre el [0-10]% y el [20-30]%. Además una parte sustancial está fragmentada entre otros operadores con menor importancia ([30-40]% en el conjunto de la provincia, [40-50]% en Valencia capital y [20-30]% en Valencia sur).

C).- Madrid

MERCADO PROVINCIAL DE HORMIGÓN PREPARADO - MADRID (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
LAFARGE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GLA	0	[0-10]	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[0-10]	[10-20]	[10-20]
HYMPSA	[0-10]	[0-10]	[10-20]
TARMAC	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[70-80]	[60-70]	[60-70]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación

En el mercado de Madrid, la cuota conjunta de las partes es del [10-20]%, lo que situará a la entidad resultante como primer operador, por detrás de HYMSA ([10-20]%) y TARMAC ([0-10]%). El [60-70]% restante se abastece por otros operadores con menor importancia.

VI. 2.4. Mortero

El cuadro siguiente muestra la estructura del mercado general de mortero en los mercados provinciales de Albacete y Ciudad Real:



MERCADO GENERAL DE MORTERO EN ALBACETE Y CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)	
Empresa	2006
ALBACETE	
LAFARGE	[0-10]
GLA	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE + GLA)	[10-20]
SANTANA	[30-40]
CEMIVAL	[0-10]
OTROS	[40-50]
TOTAL	100
CIUDAD REAL	
LAFARGE	[0-10]
GLA	[10-20]
Cuota Conjunta (LAFARGE + GLA)	[20-30]
CEMEX	[20-30]
HORPREIMA	[20-30]
OTROS	[10-20]
TOTAL	100

Fuente: Notificación

En Albacete, la cuota conjunta de las partes en el mercado general de mortero alcanza el [10-20]%, lo que convierte a LAFARGE en segundo operador, a distancia considerable de SANTANA, primer productor en este mercado. En Ciudad Real la cuota resultante es mayor ([20-30]%), situando a LAFARGE en igualdad con CEMEX, principal competidor en esta provincia. Además opera otra empresa importante, HORPREIMA, con una cuota del [20-30]%.

Segmento de Mortero Seco

En el segmento de mortero seco, LAFARGE no está presente en la provincia de Albacete, adquiriendo la cuota del [20-30]% del GLA, que es el segundo operador a distancia del competidor principal, Santana ([40-50]%), el [30-40]% restante del mercado de mortero seco en Albacete se reparte entre otros operadores menores.

La principal presencia conjunta de las partes en este segmento se produce en el mercado provincial de Ciudad Real, cuya estructura es la siguiente:

SEGMENTO DE MORTERO SECO EN CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
LAFARGE	0	[20-30]	[10-20]
GLA	0	0	[20-30]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	0	[20-30]	[30-40]
XIMOR	[10-20]	[10-20]	[10-20]
VALDERRIVAS	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CEMEX	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[50-60]	[30-40]	[20-30]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación

En el segmento de mortero seco en Ciudad Real LAFARGE y GLA eran los dos primeros operadores, a poca distancia de los principales competidores, XIMOR y VALDERRIVAS. La cuota resultante del [30-40]% consolidará la posición de LAFARGE como primera empresa en este segmento en dicha provincia. Además actúa otra empresa importante en el sector, CEMEX, con un [0-10]% de cuota. El [20-30]% restante se reparte entre otros competidores de menor importancia.

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda de materiales de construcción está relacionada con la actividad constructora, tanto para usos residenciales como no residenciales. Así, el fuerte crecimiento del sector de construcción de los últimos años (con un 6% en 2006) ha llevado a fuertes incrementos de la demanda de materiales de construcción.

Se trata de un sector en el que no existen exclusivas ni suministros de larga duración y en el que las compras se llevan a cabo de forma puntual para cada proyecto.

En lo que respecta al mercado del cemento, de acuerdo con la información de la notificante¹³, las ventas del sector se canalizaron en España durante 2006 a través de empresas hormigoneras ([60-70]%), almacenistas ([20-30]%), productores de prefabricados ([10-20]%), constructoras ([0-10]%) y otros clientes ([0-10]%).

En el mercado de áridos la demanda se compone principalmente de empresas constructoras y hormigoneras.

En el hormigón preparado, la demanda la forman tanto grandes constructoras, con un poder de negociación significativo, como un número elevado de pequeñas empresas de construcción.

Los diez principales clientes de hormigón preparado de LAFARGE, que representan el [30-40]% de sus ventas, son: [...]

En cuanto al grupo GLA, sus diez principales compradores de hormigón preparado ([20-30]% de sus ventas) son: [...]

La demanda de mortero está constituida básicamente por empresas constructoras. En el caso de LAFARGE los principales clientes de mortero coinciden con los de hormigón preparado,

¹³ Basada en el informe anual de OFICEMEN.

mientras que los diez mayores compradores de mortero de GLA absorben el [20-30]% de sus ventas.

VI.4. Distribución y precios

El cemento se comercializa ensacado o a granel. La mayoría de las ventas en este mercado se realizan directamente al cliente, a través de las redes comerciales de las cementeras, si bien en algunos casos se vende a almacenistas revendedores. De acuerdo con la información de la notificante, en algunos casos de ventas a hormigoneras se utiliza la intermediación de *brokers*, si bien esta práctica, más extendida en la zona centro, no supera el [10-20]% de las ventas de cemento que se realizan en España.

El hormigón preparado se distribuye directamente en camiones-hormigoneras a pie de obra.

Ni el hormigón preparado ni los áridos requieren una red de distribución estable, sino que sus ventas se negocian directamente con los clientes finales. Estos productos se distribuyen normalmente a través de contratos esporádicos en función de la necesidad de cada cliente, por lo que no es práctica habitual el suministro en exclusiva ni los contratos de larga duración.

Por lo que respecta al mortero, su distribución depende de la tipología del mismo. El mortero seco se comercializa a granel o ensacado. Según la información de la notificante, la mayoría de las ventas se realizan directamente al cliente, sobre todo el mortero a granel. El mortero en saco se distribuye en parte a clientes finales, y en parte a distribuidores/almacenistas.

La formación de precios en el sector de materiales de construcción se produce en función de diversas variables, las principales son: (i) el tipo y calidad de los materiales; (ii) los costes de transporte desde la planta de producción hasta el punto de consumo; (iii) la necesidad de contratación de servicios complementarios (como el servicio de bombeo en el caso del hormigón); (v) la rapidez del suministro y fiabilidad de abastecimiento continuado en el periodo de duración de la obra; (vi) el volumen de ventas por contrato y (vii) las condiciones de pago que se fijen.

La evolución de los precios de materiales de construcción ha tenido un crecimiento paralelo en los últimos años al del sector de la construcción. No obstante, en el año 2007 se ha producido un descenso de la demanda de obras públicas que ha repercutido en los precios de los materiales. A título de ejemplo, en el caso del hormigón preparado los precios descendieron un 10% en el último año.

VI.5. Competencia potencial - barreras a la entrada

VI.5.1 Cemento

Los costes de establecimiento de las plantas cementeras son importantes, ya que se trata de una industria pesada que requiere inversiones en capital fijo. Según la notificante, los periodos de recuperación de dichas inversiones son relativamente largos (la vida media de las instalaciones es de 20-30 años).

Adicionalmente, existen ciertas barreras legales. Así, la Ley 16/2002, de prevención y control integrados de la contaminación¹⁴ condiciona las actividades de fabricación de cemento y *clinker* que superen determinados valores a la obtención de un permiso de actividad, denominado "Autorización Ambiental Integrada", a conceder por el órgano competente de la comunidad

¹⁴ Ley 16/2002, de 1 de julio. (BOE nº 157, de 2.7.02).



autónoma de que se trate. Además, el cemento está sometido a estrictas normas de homologación técnica¹⁵ y a certificaciones periódicas que deben ser otorgadas por empresas autorizadas.

Asimismo, el Real Decreto-Ley 5/2004¹⁶, por el que se regula el régimen de comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero puede obligar a las cementeras a la compra de derechos de emisión para hacer frente al crecimiento de la demanda de cemento, y por consiguiente de la producción.

No obstante, dichos requisitos de entrada resultan compensados por las alternativas de suministro que representan las crecientes importaciones de cemento (debido a la ausencia de barreras arancelarias significativas y al transporte más económico por vía marítima)¹⁷, así como la aparición en los últimos años de molineras de *clinker* independientes, que según la notificante tienen menores costes de instalación y reducidas barreras de entrada derivadas de la legislación medioambiental¹⁸. Según información de LAFARGE, desde 2005, en que únicamente había en España una molinera independiente de *clinker*, se ha pasado a la existencia en 2007 de aproximadamente 10 empresas de molinera de *clinker* en origen que absorben una cuota aproximada del [10-20]% del mercado.

De acuerdo con la información de la notificante, en los últimos años se ha producido el acceso de nuevos competidores como Cementos Galegos, Cementos del Tajo, Cementos Castilla-La Mancha o Cementos Terraferma¹⁹.

VI.5. 2. Áridos, Hormigón y Mortero

En lo que respecta a los áridos, según LAFARGE no existen barreras de entrada significativas, si bien la obtención de permisos administrativos puede demorarse más en unas Comunidades Autónomas que en otras.

En cuanto al hormigón y el mortero, de acuerdo con la notificante, la inversión y tecnología necesarias para construir y mantener plantas de hormigón y mortero son de fácil acceso y costes poco elevados.

Respecto a las barreras legales, la producción de hormigón y mortero requiere autorizaciones administrativas previas, pues son de aplicación el Decreto 2414/1961 que aprueba el reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas y el Real Decreto Legislativo

¹⁵ Las normas de homologación en cuanto a definiciones, clasificación y especificaciones técnicas del cemento en España, vienen establecidas en el Real Decreto 1313/1988, de 28 de octubre (BOE nº 265, de 4 de noviembre de 1988).

¹⁶ Real Decreto-Ley 5/2004, de 27 de agosto (BOE 208 de 28 de agosto) que traspone en España la Directiva CE 2003/87.

¹⁷ De acuerdo con la información de LAFARGE, basada en estadísticas de OFICEMEN, las importaciones de cemento y *clinker* en España han pasado del [10-20]% al [20-30]% durante el periodo de 1995 a 2006.

¹⁸ De tal forma que diversos productores de cemento situados en mercados geográficos en los que las exigencias medioambientales de fabricación de *clinker* son menores, fabrican el *clinker* en origen y lo trasladan a las plantas españolas para fabricar el producto final.

¹⁹ Asimismo existe, según la información de LAFARGE, un proyecto muy avanzado de fábrica integral de cemento en Granada, llamada Cementos del Marquesado y en el Puerto de Alicante se instalará una nueva terminal de importación de la cementera CIMSA. Además, existen diversos proyectos de importación de *clinker* y cemento que aumentarán a oferta del mercado.



1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental. No obstante, LAFARGE considera que la obtención de dichas autorizaciones no supone un obstáculo a la entrada de nuevos operadores ya que es relativamente sencilla.

Según la información de la notificante, la ausencia de barreras insalvables ha motivado la entrada continuada de productores de hormigón en los últimos años de crecimiento de la industria de la construcción en España, de forma que han sido muchas las pequeñas y grandes empresas que han creado sus propias plantas de hormigón.

En el caso del mortero, dada la distribución geográfica y el elevado número de plantas de mortero existentes, la propia Comisión Europea ha señalado la entrada de nuevos operadores en diversos mercados geográficos españoles que compiten eficazmente con las empresas presentes en áreas próximas, incluso en aquéllas zonas en las que existen productores con elevadas cuotas²⁰.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de LAFARGE del control exclusivo de OBMH, estando ambas empresas dedicadas a la producción y venta de materiales de construcción.

Los activos adquiridos en España se concretan en el 50% de las acciones del Grupo GLA, sobre el que OBMH ejerce control conjunto, dedicado a la producción y venta de materiales de construcción y, en particular, de cemento gris, áridos, hormigón preparado y mortero.

En el mercado de cemento gris las cuotas conjuntas de LAFARGE y GLA no superan en ninguno de los ámbitos geográficos relevantes el [10-20] % ([10-20]% en el mercado nacional-peninsular) siendo la cuota aportada por la adquirida muy reducida en todos ellos (inferior al [0-10]%).

En los mercados provinciales de áridos, Madrid y Valencia son las únicas provincias en las que se produce actividad conjunta, con una cuota resultante muy reducida ([0-10]% y [0-10]%, respectivamente). En Ciudad Real, LAFARGE asumirá la posición de GLA con una cuota del [20-30]%).

Tanto en los mercados de cemento como en los distintos mercados provinciales de áridos existe un número considerable de operadores con cuotas iguales o superiores a las de la entidad resultante. En particular, en el mercado de áridos de Ciudad Real está presente CEMEX con una cuota del [40-50]%, así como otras empresas con menor participación.

En los mercados de hormigón preparado y mortero la entidad resultante pasará a ser la primera empresa en importancia de ventas en varios mercados provinciales y locales de Madrid, Valencia y Ciudad Real, si bien las cuotas conjuntas o adquiridas como consecuencia de la operación no superan el [20-30]% en ninguno de los citados mercados locales a excepción de Ciudad Real.

En lo que respecta al hormigón preparado, la cuota resultante en Ciudad Real alcanza el [20-30]% en el ámbito provincial y el [30-40]% en la zona más estrecha de Ciudad Real-capital, si bien la cuota adquirida en esta última no es muy elevada ([0-10]%).

²⁰ Véase en este sentido la Decisión de 8.12.2004 recaída en el caso M.3572 CEMEX / RMC.



En el mercado amplio de mortero industrial en Ciudad Real, la conjunción de los negocios de ambas partícipes reportará a LAFARGE una cuota del [20-30]% en el ámbito provincial (de la que [10-20]% corresponde a la adquirida), en plano de igualdad con el operador principal en este mercado (CEMEX, [20-30]%) en el que operan, además, otras empresas con cuotas relevantes.

En el segmento más estrecho de mortero seco industrial en Ciudad Real, se produce la mayor cuota resultante de la concentración notificada, con una participación conjunta del [30-40]% ([20-30]% de la adquirida). Existen en este segmento provincial al menos otros tres competidores importantes, con cuotas entre el [0-10]% y el [10-20]%.

En todo caso, hay que tener en cuenta que, el mercado de mortero seco, igual que sucede en el hormigón preparado, está sujeto a la competencia de la producción de estos materiales “en obra”.

Así pues, aún en el caso de que se considerase el mortero seco industrial como constitutivo de un mercado diferenciado del resto de morteros, delimitación que no se ha cerrado en ninguno de los precedentes existentes, debe tenerse en cuenta la presión competitiva que pueden ejercer sobre los productores de mortero seco industrial los fabricantes de los demás tipo de mortero, tanto industrial como en obra.

Si bien la concentración tendrá efectos verticales debido a la integración de los mercados relevantes, dadas las moderadas cuotas de las partícipes en los mercados considerados, y, particularmente, en los de cemento y áridos, no es previsible que dichos efectos signifiquen un peligro para la competencia efectiva. Además actúa en todos estos mercados un número considerable de competidores que operan también verticalmente integrados.

Las barreras a la entrada, tal como se ha valorado en todos los precedentes existentes, no constituyen un obstáculo insalvable en ninguno de estos mercados. Aunque el acceso a la producción de hormigón preparado y mortero seco industrial está sujeto a determinada regulación técnica y ambiental, en los últimos años se ha producido la entrada de nuevos operadores en diversos mercados geográficos que compiten con las empresas presentes en áreas próximas.

La demanda está integrada en parte por empresas constructoras importantes con significativo poder de negociación, en un sector en el que no existen contratos en exclusiva ni suministros de larga duración y en el que los clientes realizan compras puntuales para cada obra determinada.

A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en ninguno de los mercados considerados.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.