



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N- 252      STEETLEY IBERIA / GRUPO EMPRESAS DE D.GASPAR SERRANO

Con fecha 28 de mayo de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa STEETLEY IBERIA, S.A.U. (en adelante STEETLEY) de los activos que constituyen el negocio de áridos y hormigón premezclado del Grupo de Empresas de D. Gaspar Serrano Aznar (en adelante Grupo GSA).

Dicha notificación ha sido realizada por STEETLEY según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1b). 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 concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **28 de junio de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa STEETLEY de los activos que constituyen el negocio de áridos y hormigón premezclado del Grupo GSA.

Los principales componentes de los activos que se van a transmitir son los siguientes: [Las autorizaciones y concesiones, las plantas de fabricación, el fondo de comercio y determinadas marcas comerciales]<sup>1</sup>.

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



## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

### II.1. Cláusula de no competencia

El contrato de compraventa firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia en la que se establece que durante un periodo de 5 años el Grupo GSA, así como también a título personal D. Gaspar Serrano Aznar, su esposa y sus hijas se comprometen a no ejercer la actividad de fabricación de hormigón ni extracción, tratamiento y comercialización de áridos ni a realizar ninguna operación directa o indirecta en el radio de 60 km para las actividades de hormigón premezclado y de 160 km para las actividades de áridos. Asimismo, no podrán participar directa ni indirectamente en sociedades, organizaciones, empresas de cualquier tipo cuyo objeto comercial coincida, siquiera parcialmente, con los de la compradora, en los ámbitos geográficos antes definidos para cada uno de los dos mercados de productos.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

El TDC en su Informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su Informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación<sup>2</sup> que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

En relación con la duración de la cláusula de no competencia, es preciso en este caso tener en cuenta los siguientes elementos: el fondo de comercio constituye el componente de mayor valor de cuantos integran el precio total de compraventa de los Activos; el mercado de la construcción, en especial en el levante español, es un mercado maduro en el que las relaciones personales son de una gran importancia, por lo que D. Gaspar Serrano Aznar seguirá siendo, tras la venta de los Activos, un importante empresario en el sector y, en concreto, en la provincia de Alicante, lo que le garantiza una posición privilegiada para volver a entrar en los mercados relevantes de la presente operación; además, las obras en el sector de la construcción suelen ser de larga duración y supera en muchos casos los dos años, por lo que muchos clientes apenas

---

<sup>2</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03).



habrán tenido la posibilidad de consolidar su relación con STEETLEY antes de que haya transcurrido el periodo de dos años; asimismo, es preciso tener en cuenta que STEETLEY no adquiere los terrenos sobre los que se asientan los Activos sino que los arrienda durante un periodo de 20 años, de manera que D. Gaspar y sus empresas seguirían teniendo una presencia significativa para los distintos operados en el mercado; por último, la cláusula de no competencia se ha limitado a la distancia útil que pueden recorrer los áridos y el hormigón premezclado, un radio tanto geográfico como objetivamente necesario para consolidar la transmisión del fondo de comercio de los Activos a STEETLEY.

En atención a todo lo anterior, cabe considerar que en el presente caso la duración y contenido de la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

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

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **IV.1. Adquirente: “STEETLEY IBERIA, S.A.U.” (STEETLEY)**

STEETLEY es una sociedad minera, que forma parte del Grupo ANGLO AMERICAN PLC, dedicada a la explotación y aprovechamiento de toda clase de yacimientos minerales, canteras, graveras, escoriales y recursos geológicos, así como la fabricación, venta y suministro de dichos recursos y de hormigones y morteros. Igualmente, participa en concursos para el suministro a la ejecución de obras públicas, tales como presas, carreteras, autopistas, edificios, aeropuertos, etc.

El Grupo ANGLO AMERICAN es en la actualidad el segundo grupo empresarial minero mundial y opera en África, América del Norte y del Sur, Europa, Australia y Asia, desarrollando actividades en los sectores de la explotación minera y de recursos naturales.

Los accionistas de ANGLO AMERICAN que a fecha de 12 de marzo de 2002 ostentan una participación accionarial superior al 3% en el capital social de la compañía son los siguientes: [...].



Las principales actividades de STEETLEY en España se centran en las siguientes áreas específicas:

- la extracción, tratamiento y distribución y venta de áridos;
- la fabricación y comercialización de hormigón; y
- la fabricación y comercialización de mortero estabilizado.

En España STEETLEY únicamente controla la compañía IBERHORMIGONES, S.A.U., cuya principal actividad es la fabricación, comercialización y venta de áridos, morteros y hormigones para obras y construcciones, y de cualquier otro material para obras y construcciones. La fabricación de dichos materiales se efectúa bien en instalaciones propias bien en las instalaciones de los propios clientes, según sea el caso.

ANGLO AMERICAN también se encuentra presente en España directamente a través de Frantschach Embalaje Industrial Ibérica, S.A. e indirectamente a través de Huecopack, S.A.. Ambas empresas fabrican embalajes y no tienen ninguna relación con STEETLEY.

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

Volumen de ventas del GRUPO ANGLO AMERICAN (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	21.844	23.348	21.886
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

#### IV.2 Adquiridas: “GRUPO DE EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO AZNAR” (GSA).

GSA no está constituido jurídicamente como grupo *strictu sensu* sino que son un número de empresas participadas por D. Gaspar Serrano Aznar y su familia y que tienen sus respectivas sedes sociales en la provincia de Alicante.

Las compañías que forman parte del GSA, así como sus principales accionistas son las siguientes:

1º. Remavike, S.L., que es propietaria al 99% de las sociedades:

Mavike, S.L.; Transportes y Áridos Las Nieves, S.L.; Áridos Aspe, S.L.; Mav Dilaura, S.L.; Promociones Cilke, S.L.; Los Serranos Hormigones y Pavimentos, S.L.; Obras y Asfaltos Ike, S.L.; Transportes y Áridos Kit, S.L.; Promociones Gaspar, S.L.; Hormigones de Alicante y Elche, S.L.;



Aznar Hormigones, S.L.; Hormigones Biar, S.L.; Hormigones Crevillente, S.L.; Hormigones Guardamar, S.L.; Hormigones El Pilar, S.L.; Hormigones San Miguel de Salinas, S.L.; Promociones Semo, S.L.; Hormigones Villajoyosa, S.L.; y Vistasas, S.L.

Remavike, S.L. pertenece a las personas físicas, D. Gaspar Serrano Azar [...]; D<sup>a</sup> Remedio Verdu Caballero [...]; D<sup>a</sup> Cilke Serrano Verdu [...]; D<sup>a</sup> Virginia Serrano Verdu [...]; y D<sup>a</sup> Margarita Serrano Verdu [...].

2º. Scylla Diosa del Mar, S. L., participada al [...] por D. Gaspar Serrano Aznar.

Además, D<sup>a</sup> Remedios Verdu Caballero ostenta participaciones accionariales en las siguientes sociedades:

Promociones Barse, S.L. [...] ; Cementos, Áridos y Transportes, S.L. [...]; Cementos, Hormigones, Áridos y Transportes, S.L. [...]; El Duende Transportes y Áridos, S.L. [...]; Extracción de Piedras y Triturado de Áridos, S.L. [...]; Respuestos San Fulgencio, S.L. [...]; y Morter Mavike, S.L. [...].

El Grupo GSA, a través de las distintas sociedades que lo integran, se dedica a:

- la fabricación, compraventa, comercialización, distribución y aplicación de cementos, hormigones, pavimentos asfálticos y, en general, de toda clase de materiales de construcción;
- la fabricación y producción de gravas y arenas por el procedimiento de extracción y trituración de piedra y clasificación de áridos, así como su aplicación a la construcción y pavimentación;
- al transporte de mercancías, la construcción, reparación, rehabilitación, preparación y conservación de toda clase de obras, públicas y privadas;
- la compra, venta y arrendamiento no financiero de toda clase de maquinaria para la construcción;
- la adquisición, enajenación, transformación y explotación de bienes inmuebles, urbanos y rústicos;
- la promoción, construcción, venta y arrendamiento de toda clase de edificaciones;
- la manipulación, comercialización y distribución de los productos obtenidos en las propias explotaciones o en otras; y
- la realización de estudios e informes relacionados con las citadas actividades.



Las dos áreas de negocio del Grupo GSA objeto de la presente operación son:

- la explotación directa de concesiones mineras para la extracción de los áridos, su posterior tratamiento, distribución y venta; y
- la fabricación y comercialización del hormigón premezclado.

Las principales empresas que pertenecen al Grupo GSA y que actúan en los mercados de árido y hormigón premezclado son: Mavike, S.L.; Transportes y Áridos Las Nieves, S.L.; Áridos Aspe, S.L.; Mav Dilaura, S.L.; Los Serranos Hormigones y Pavimentos, S.L.; Hormigones de Alicante y Elche, S.L.; Aznar Hormigones, S.L.; y Hormigones Villajoyosa, S.L..

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

<b>Volumen de ventas de GSA (Millones euros)</b>			
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[>60]

Fuente: Notificación

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1. Mercado de producto**

Los mercados de productos afectados por la presente operación son, dentro del sector de materias primas para la construcción, la fabricación y comercialización de áridos y hormigón premezclado, mercados en los que están activas tanto STEETLEY como las empresas del Grupo GSA objeto de la presente operación .

#### *Los Áridos*

Bajo el término áridos se designa normalmente a las tres materias primas básicas en la construcción y las obras públicas: grava, roca machacada y arena. Cada una de estas tres categorías supone, sin embargo, una generalización de las mismas, ya que existen multitud de tipos de grava, roca o arena.

Todos los áridos, tanto la grava como la roca que luego será machacada o la arena son extraídos en canteras o minas para su posterior tratamiento y comercialización.



La grava y la roca machada son prácticamente intercambiables y ambas se emplean básicamente en la preparación de los cimientos de edificios y obras públicas y en la producción de hormigón y asfalto, mientras que la arena, se emplea, casi exclusivamente, en la producción de hormigón.

La Comisión Europea en Decisiones anteriores<sup>3</sup> ha incluido en el mercado de producto de los áridos tanto la grava y la roca machacada como la arena.

### *El Hormigón*

El hormigón se produce mezclando cemento con áridos, agua y un aditivo especial que, mezclados en distintas variantes y proporciones, dan lugar a diferentes tipos de hormigón, todos ellos utilizados en el sector de la construcción.

Según los precedentes comunitarios reseñados anteriormente<sup>4</sup>, se pueden identificar básicamente cuatro mercados distintos en función de las características y aplicaciones del producto.

El hormigón *premezclado*, que suele mezclarse previamente en instalaciones específicas y se transporta después en vehículos especiales (hormigoneras) al lugar en el que se vaya a utilizar. Este producto, que normalmente se transforma en volúmenes grandes, se utiliza como base para construcciones de hormigón moldeado *in situ*, se suministra y vende semihúmedo, y es un producto perecedero.

El hormigón mezclado *In situ* o en el lugar en el que va a utilizarse, el usuario final simplemente mezcla el cemento embalado en sacos con los áridos, el agua y el aditivo. Se trata de una actividad intensiva en mano de obra y el hormigón que se obtiene no presenta una calidad homogénea salvo en las grandes obras, normalmente obras públicas, en las que se instalan plantas de hormigón comparables a las de los propios proveedores habituales. Este tipo de mezcla se utiliza principalmente cuando rapidez y calidad no son factores importantes y cuando los volúmenes exigidos son relativamente limitados.

El hormigón *seco o mortero seco*, es una forma más elaborada del hormigón *in situ*, ya que es un producto premezclado al que sólo hay que añadir agua. El mortero seco se elabora conforme a composiciones específicas, presentando una calidad homogénea. Además, ofrece al usuario mayor grado de flexibilidad al poder prever con anterioridad el momento en el que se necesitan las cantidades exactas del producto. Sin embargo, es un producto mucho más costoso, utilizándose principalmente cuando se requieren cantidades pequeñas de producto y de mayor calidad.

<sup>3</sup> Entre otras: IV/M.180; IV/M. 460; IV/M.1030; IV/M.1157; IV/M.1759; y IV/M.1874.

<sup>4</sup> Ibid.



El hormigón en *elementos prefabricados*, utilizado en determinadas aplicaciones que puede incorporar también otros productos prefabricados.

El único mercado de producto de hormigón afectado por la presente operación es el mercado de hormigón premezclado, ya que en los Activos solo se incluye la producción, distribución y venta de este tipo de hormigón.

## V. 2. Mercado geográfico

Los dos mercados de producto afectados, áridos y hormigón premezclado, han sido definidos por la Comisión Europea<sup>5</sup> como mercados básicamente locales, si bien en algunos casos<sup>6</sup> se han delimitado como mercados regionales o nacionales debido al solapamiento o superposición que podría producirse entre los mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

El mercado geográfico relevante podría ser más amplio que el local en algunas operaciones si tenemos en cuenta, además de la ubicación de las instalaciones de producción, la variedad o calidad de los productos ofertados, la gama de servicios como horarios de apertura, etc., la publicidad, la promoción y en cierta medida, los precios y descuentos que no se determinan a escala local sino regional o nacional.

Las zonas de influencia dependen además de la localización de las canteras o plantas productoras, de la demanda y de la extensión de las regiones o Comunidades Autónomas.

Sin embargo, los elevados costes de transporte de los áridos y el hormigón premezclado, junto con el hecho de que para éste último, las distancias que exceden de una hora de transporte<sup>7</sup> merman la calidad del producto, sugieren más bien que los mercados geográficos de referencia son locales.

Según los criterios establecidos por la Comisión en las decisiones precedentes<sup>8</sup>, los mercados locales en los que STEETLEY está presente son:

- zona de Salamanca capital, Alba de Tormes y área de influencia [...];
- zona de Valladolid capital y área de influencia [...]; y
- zona de Madrid capital, Guadalajara y área de influencia[...].

---

<sup>5</sup> Ibid

<sup>6</sup> IV/M.1157

<sup>7</sup> La zona de captación de una planta de hormigón premezclado no supera los 60 kms.

<sup>8</sup> La distancia que desde cada planta de áridos y hormigón premezclado pueden recorrer ambos productos en camiones resultando aún competitivos son, aproximadamente 160 km para los áridos y 60 km el hormigón premezclado.



Por su parte los Activos adquiridos están presentes en los mercados geográficos locales siguientes:

- zona de Madrid capital, Guadalajara y área de influencia[...];
- zona de Albacete [...];
- zona de Alicante[...];
- zona de Valencia[...];
- zona de Murcia [...];
- zona de Barcelona[...]; y
- zona de Tarragona [...].

### V. 3. Conclusión

De acuerdo con todo lo señalado anteriormente, y toda vez que el mercado afectado se determina combinando el mercado de producto y el mercado geográfico, se considera directamente afectado por la presente operación el mercado de hormigón premezclado en la zona de Madrid capital, Guadalajara y área de influencia.

Sin embargo, habida cuenta de las repercusiones que la operación pudiera conllevar en el mantenimiento de una competencia efectiva, serán también objeto de análisis el mercado de áridos y hormigón premezclado a nivel nacional.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Características y evolución

El mercado español tanto de áridos como de hormigón premezclado se caracteriza por ser un mercado muy atomizado y heterogéneo, con una evolución cíclica ya que depende de la industria de la construcción, sean obras civiles o edificaciones. No existen contratos de suministro a largo plazo, sino que en general cada obra se negocia individualmente.

De acuerdo con la información suministrada por el notificante<sup>9</sup>, el tamaño estimado de los mercados de áridos y hormigón premezclado en España durante los últimos tres años, en toneladas vendidas y en valor, es el siguiente:

Mercado español de áridos		
Año	Toneladas (en mill.)	Euros (en mill.)
1999	319	1.342
2000	355	1.494
2001	400	1.683
Mercado español de hormigón premezclado		
Año	M <sup>3</sup> (en mill.)	Euros (en mill.)
1999	59,3	2.674
2000	64,4	2982
2001	71,1	3.420

Fuente: Estimación del Notificante.

<sup>9</sup> No existen datos oficiales sobre el mercado en España de áridos y hormigón premezclado. Los datos reflejados en el presente informe son todos estimaciones del notificante.

## VI.2.- Estructura de la oferta

Tanto en el mercado de áridos como de hormigón premezclado conviven una multitud de pequeñas empresas de áridos u hormigoneras de carácter eminentemente local con grandes empresas multinacionales con elevados niveles de integración vertical, incluyendo inversiones en el sector cementero, y con grandes productores de hormigón y áridos<sup>10</sup>.

En cuanto a los aspectos verticales relacionados con la producción de hormigón premezclado, los costes más importantes de un productor son el cemento y los áridos, por lo que es normal la integración vertical de los operadores.

Ni STEETLEY ni los Activos adquiridos disfrutan de una total integración vertical, adquiriendo en el mercado parte de las materias primas que necesitan. En especial tienen que comprar el cemento que es la principal materia prima para la producción de hormigón.

Las cuotas de mercado de STEETLEY y los Activos de GSA adquiridos en los distintos mercados de producto para los tres últimos años en España quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

Cuotas de mercado para áridos y hormigón premezclado según valor de producción (%)				
Años	Aridos		Hormigón premezclado	
	STEETLEY	ACTIVOS	STEETLEY	ACTIVOS
1999	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
2000	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
2001	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]

Fuente: Estimación del Notificante

Los principales competidores en el mercado español de áridos son: READYMIX ASLAND (3%); PIONEER, HOLCIN, CEMEX y PÓRTLAND (con un 2% cada uno); y BETON y MOLINS (1,25% cada uno).

En el mercado de hormigón premezclado, los principales competidores son a fecha de hoy: CEMEX (6,47); READYMIX ASLAND (6,19); PIONEER (5,9%); PÓRTLAND (4,92%); HOLCIN (3,94%); BETON (3,1%); y MOLINS (2,67%).

Los principales competidores de STEETLEY que se encuentran más integrados verticalmente para producir cemento junto a áridos y hormigón son HOLCIN, del grupo Holderbank; Grupo CEMEX; Grupo PÓRTLAND; y Grupo MOLINS.

Las cuotas de mercado, para los tres últimos años, de STEETLEY, los Activos adquiridos y sus principales competidores en el mercado de hormigón premezclado de Madrid capital, Guadalajara y área de influencia, único mercado donde se produce solapamiento entre las partes, se recogen en el cuadro adjunto.

<sup>10</sup> Algunas grandes empresas encuentran en la calidad de los áridos rentabilidad a sus producción de hormigones, dada la importante vinculación entre la producción y hormigón y la calidad de los áridos.

Cuotas de mercado para hormigón premezclado en la zona de Madrid, Guadalajara y área de influencia (por valor y volumen)			
Compañía	1999	2000	2001
<b>STEETLEY</b>	<b>[10-15]</b>	<b>[10-15]</b>	<b>[10-15]</b>
<b>Activos GSA</b>	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>
Hympsa	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Pioneer	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Hormicemex	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Readymix Asland	[5-10]	<b>[10-15]</b>	<b>[10-15]</b>
Promsa	<b>[0-5]</b>	Absor. por R. Asland	-
Hast (Holcin)	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>
Beton	[5-10]	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>
Hnes. Harama	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>
Mahorsa	[5-10]	<b>[0-5]</b>	[5-10]
Hnes. Los Angeles	<b>[0-5]</b>	[5-10]	[5-10]
Cosehorsa	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>	<b>[0-5]</b>
Otros	27,44%	26,91%	27,38%

Fuente: Estimación del Notificante.

Como se puede observar en la tabla anterior, la cuota de mercado conjunta de STEETLEY y los Activos adquiridos de GSA alcanzó el [10-15] en el año 2001, en un mercado en el que existen competidores de gran capacidad y con cuotas de mercado similares.

### VI.3.- Estructura de la demanda

Dentro de la estructura de la demanda existen algunas diferencias entre el mercado de áridos y el mercado de hormigón premezclado.

Los clientes más significativos de las canteras de áridos son las empresas hormigoneras y las empresas de construcción. Un importante número de empresas hormigoneras disponen de sus propias plantas de áridos, aunque muy pocas son autosuficientes y han de recurrir al mercado de áridos para cubrir sus necesidades totales. Las grandes empresas constructoras son clientes especialmente importantes para la producción de hormigón mezclado *in situ*.

En consonancia con la integración vertical parcial de las partes, la mayoría de los áridos producidos se adquieren por el propio grupo [...].

La estructura de la demanda para el hormigón premezclado se caracteriza por ser muy heterogénea, atomizada y dispersa, al coexistir en el sector las grandes constructoras con pequeñas empresas de ámbito local.

Los principales clientes de hormigón premezclado de STEETLEY para los tres últimos años, según información suministrada por el notificante, fueron [...]. Por lo que se refiere a los Activos de GSA, la estructura de la demanda se encuentra más atomizada, siendo sus principales clientes [...].

En cuanto a los proveedores de materias primas, básicamente cemento, son [...] para STEETLEY y [...] para los Activos adquiridos.



#### **VI.4.- Estructura de la distribución**

Las ventas de áridos y hormigón premezclado se realiza directamente por cada empresa a los clientes, negociándose separadamente obra a obra, sin que sea necesaria la creación de una red de distribución compleja o capilar.

En el caso del hormigón premezclado no son comunes los contratos de venta exclusiva, de suministro preferente ni de otros acuerdos de media o larga duración, sino que la contratación se realiza por cada obra separadamente.

#### **VI.5.- Fijación de precios**

Los precios del hormigón premezclado se fijan para cada cliente en particular y para cada obra, a través de negociaciones directas entre el suministrador y el cliente. Generalmente cada cliente pide diferentes ofertas a distintos suministradores de cada zona. En este sentido, el poder de compra de los clientes es elevado, al tratarse en una gran parte de las obras de grandes compañías constructoras.

Las propias características de los productos hacen que los precios en cada obra puedan variar en función básicamente de la distancia entre la obra y la central hormigonera, el tipo de hormigón a utilizar en cada obra, los propios costes de producción de la central o la capacidad de producción de la misma. No obstante, las variaciones de precios entre los diferentes productores de hormigón son de un 10% como máximo, dependiendo el precio final, incluso para el mismo productor, de cada obra determinada.

#### **VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

No existen barreras significativas de entrada ni en el mercado de los áridos ni en el mercado del hormigón premezclado.

Por lo que se refiere al hormigón premezclado, los obstáculos derivados de la inversión necesaria para iniciar la producción a una escala rentable no son importantes. La tecnología utilizada esta ampliamente disponible y el mantenimiento de las plantas es relativamente sencillo y poco costoso.

En cuanto a la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de hormigón, existe una amplia red de proveedores. El mercado de los áridos está muy atomizado y se pueden conseguir en condiciones competitivas con relativa facilidad, existiendo una oferta diversificada de cemento y encontrándose también el aditivo ampliamente disponible.

Tanto los áridos como el hormigón premezclado requieren de la autorizaciones administrativas, al tratarse de una actividad molesta, insalubre y peligrosa.



En el caso de la producción de hormigón estas exigencias no suponen ninguna barrera significativa, ya que los propios clientes pueden obtener los permisos necesarios para operar sus plantas de hormigón para las obras que ejecutan.

Sin embargo, para la extracción de los áridos los procesos para la obtención de los diferentes permisos administrativos pueden ser más largos, dependiendo de cada Comunidad Autónoma, y en ocasiones estas exigencias pueden llegar a suponer una barrera de entrada para las empresas que quieran implantarse en el sector.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

### **VII.1.- Posición en el mercado**

Como consecuencia de la operación notificada STEETLEY refuerza ligeramente su posición en el mercado local de Madrid capital, Guadalajara y área de influencia de hormigón premezclado, pasando su cuota del [10-15] al [10-15], así como su integración vertical al adquirir en la zona de Alicante canteras para la producción de áridos.

### **VII.2.- Competencia actual**

La estructura de la oferta tanto de áridos como hormigón premezclado es muy heterogénea y atomizada. En ambos mercados conviven una multitud de pequeñas empresas de carácter eminentemente local con grandes empresas multinacionales con elevados niveles de integración vertical.

Los competidores en el mercado local de Madrid capital, Guadalajara y área de influencia son principalmente grandes multinacionales, con cuotas de mercado similares, existiendo también un gran número de empresas de menor tamaño.

### **VII.3.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

No existen barreras significativas de entrada ni en el mercado de los áridos ni en el mercado del hormigón premezclado.

Por lo que se refiere al hormigón premezclado, no existen obstáculos que pudieran derivarse de la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de hormigón ni derivados de la inversión inicial o la disponibilidad de la tecnología utilizada en las plantas de hormigón. La obtención de las diferentes autorizaciones administrativas es relativamente fácil, por lo que la entrada en este mercado de nuevos competidores no presenta dificultades de especial relevancia.

En el mercado de la extracción de áridos, los procesos para la obtención de los diferentes permisos administrativos pueden ser más largo, dependiendo de cada Comunidad Autónoma, pudiendo en algunos casos suponer una barrera de entrada para las empresas que quieran implantarse en el sector.



#### **VII.4.- Poder compensatorio de la demanda**

Los principales clientes de hormigón premezclado son grandes constructoras.

No existen contratos de suministro a largo plazo, sino que cada obra se negocia individualmente. Para cada obra las empresas constructoras solicitan diferentes ofertas a distintos suministradores de cada zona, teniendo por tanto el cliente un poder de negociación relativamente elevado.

#### **VII.5.- Conclusiones**

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados señalados.

#### **VIII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.