



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 296 NOROESTE / LAFARGE-ASLAND (Activos)

Con fecha 5 de noviembre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de CORPORACIÓN NOROESTE, S.A., del Grupo CIMPOR, de determinados activos relacionados con el cemento gris en España pertenecientes al grupo LAFARGE ASLAND.

Dicha notificación ha sido realizada por CORPORACIÓN NOROESTE, S.A. según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 14.1.b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

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

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

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la Competencia antes del **5 de diciembre de 2002**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. OPERACIÓN NOTIFICADA

La concentración objeto del presente análisis se corresponde con la adquisición de determinados activos relacionados con la producción y comercialización de cemento gris en España por la compañía CORPORACIÓN NOROESTE, S.A., filial del grupo cementero portugués CIMPOR, a LAFARGE ASLAND, S.A., filial, a su vez, del grupo de origen francés de materiales de la construcción LAFARGE.

En particular, dichos activos se corresponden con las fábricas de cemento situadas en Córdoba y Niebla (Huelva), ambas propiedad de LAFARGE ASLAND, S.A., así como la terminal de cementos situada en Sevilla, gestionada por la misma. También es objeto de adquisición por el Grupo CIMPOR la totalidad del capital social de CEMENTOS DEL MONTE, S.A., compañía propiedad al 100% de LAFARGE ASLAND, S.A. que cuenta con una plata de molienda de *clinker* en el Puerto de Huelva. Todo ello, en adelante, se denominará el Negocio.



Adicionalmente, se incluye todo derecho, título e interés de naturaleza tangible e intangible utilizado o poseído para ser utilizado principalmente en el Negocio, lo cual incluye: bienes inmuebles, equipos, existencias, obligaciones contractuales, permisos y fondo de comercio. Igualmente, la adquirente asume la totalidad de obligaciones en relación con los empleados del Negocio.

Por el contrario, la operación no incluye la adquisición de los derechos de propiedad industrial e intelectual relativos a la actividad transferida.

En los términos previstos en el Contrato de Compraventa suscrito por las partes, la adquisición del Negocio por CORPORACIÓN DEL NOROESTE, S.A. se encuentra condicionada, entre otras cuestiones, a la obtención de autorización expresa o tácita por parte de las autoridades de competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el mencionado Contrato de Compraventa suscrito por CORPORACIÓN NOROESTE, S.A. y LAFARGE ASLAND, S.A., constan las siguientes restricciones a la competencia:

II.1 Cláusula de no competencia

En su Sección 5.13, se incluye una cláusula por la que LAFARGE ASLAND, S.A. (subsidiarias y afiliadas), por [un plazo no superior a tres años]*, se inhibe de participar directa o indirectamente, a través de las fábricas de cemento que en la actualidad posee y gestiona en España, en cualquier negocio o actividad relacionada con la producción, distribución y venta de cemento en el territorio en competencia con el Negocio. Es decir, la comunidad autónoma de Andalucía, así como a aquella parte del sur de la provincia de Badajoz que está siendo actualmente abastecida por la fábrica de Córdoba.

II.2 Acuerdos de prestación de servicios

Con el objeto de perfeccionar las transacciones contempladas en el Contrato de Compraventa, en su Sección 5.10, se contempla la posibilidad, a solicitud del Comprador y de considerarse necesario, de celebrar con LAFARGE ASLAND, S.A. cualquier contrato de prestación de servicios mediante el que ésta o sus afiliadas se comprometan a facilitar la gestión del Negocio durante un plazo como máximo [no superior a tres años], a contar desde el cierre de la operación.

II.3 Cláusula de no captación

En la Sección 5.14 se establece una cláusula de no captación según la cual LAFARGE ASLAND, S.A. y sus afiliadas, por un plazo [no superior a tres años] contados a partir de la fecha de cierre, se compromete a no contratar a cualquier empleado del Negocio sin el previo consentimiento por escrito de CORPORACIÓN NOROESTE, S.A. La cual se compromete, a su vez, a no contratar a cualquier empleado de LAFARGE ASLAND, S.A. por el mismo plazo si no es contando con el previo consentimiento de dicha compañía por escrito.

* Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



II.4 Valoración

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 Tribunal de Defensa de la Competencia 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. No obstante, tales acuerdos 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 Tribunal de Defensa de la Competencia 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 Comunicación¹ 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. Asimismo, por lo que respecta a la posibilidad de prestación de servicios de carácter temporal con el fin de facilitar la transmisión del negocio adquirido y cláusula de no captación, la mencionada Comunicación considera que tales restricciones necesarias se evaluarán de la misma forma que las de inhibición de la competencia, siempre que su efecto restrictivo, en el caso de la no captación, no sea superior al de éstas.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, 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, las restricciones a la competencia detectadas 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 NOROESTE/LAFARGE ASLAND (Activos) no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, por lo que la operación carece de dimensión comunitaria.

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

¹ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. CORPORACIÓN NOROESTE, S.A.

La Adquirente es una Sociedad holding de nacionalidad española filial de CIMPOR-CIMENTOS DE PORTUGAL, SGPS, S.A., compañía portuguesa que cotiza en las Bolsas de Lisboa y Nueva York, y de la cual son sus principales accionistas²: TEIXEIRA DUARTE, SGPS, S.A. (30,23%); HOLCIM (PORTUGAL), SGPS, LDA (10,09%), FINANCIÉRE LAFARGE, S.A. (9,99%) y CARTERA LUSITANIA, S.A. (9%). El resto de accionistas detentan participaciones inferiores al 5%.

Según la notificante, por razones estatutarias, ninguna persona física o jurídica ostenta el control de CIMPOR-CIMENTOS DE PORTUGAL, SGPS, S.A.

El Grupo CIMPOR, además de en la Península Ibérica, se encuentra presente en el área mediterránea (Túnez, Marruecos y Egipto), Iberoamérica (Brasil) y Sur de África (Mozambique), siendo su actividad prioritaria la fabricación, distribución y venta de cemento, si bien, al igual que otros grupos cementeros, actúa en mercados relacionados verticalmente tales como: áridos, morteros y hormigones.

En lo que a España se refiere, CIMPOR actúa principalmente en el mercado cementero a través del Grupo CORPORACIÓN NOROESTE, el cual se conforma de las siguientes empresas por actividades:

Cementos: CORPORACIÓN NOROESTE, S.A., la Holding, y sus filiales: CEMENTOS COSMOS, S.A. (fabricación) y SERVICIOS Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN, S.A. –SERMANCOSA- (comercialización).

Hormigones: CORPORACIÓN NOROESTE DE HORMIGONES Y ÁRIDOS, S.A., HORMIGONES HÉRCULES, S.L., HORMIGONES MIÑO, S.L., PREBETONG GALICIA, S.A., BOMBEO Y TRANSPORTE DE HORMIGÓN, S.A. (BOMTRAHOR), PREBETONG LUGO, S.A., HORMIGONES MARIÑA, S.L., y HORMIGONES FARO, S.L.

Áridos: CANTERAS PREBETONG, S.L., ÁRIDOS DE LA CORUÑA, S.A. (ARICOSA) y CANTEIRA DO PENEDO, S.A. (CANPESA).

Morteros: MORTEROS NOROESTE, S.L.

Otras compañías españolas controladas por Grupo CIMPOR son: RETONOBA, S.A., 97 2000 FIVACAR, S.L., y 99 SHIP, S.A. Igualmente, el grupo participa en: CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. (20,1%), empresa ubicada en la provincia de Málaga dedicada a la molienda de *clinker*, CEMENTOS LEMONA, S.A. (18,8%), APLICACIONES MINERALES, S.A. (11,92%) y CEMENTOS PORTLAND, S.A. (0,95%), todas ellas compañías en las que, según indica la notificante, no tiene posibilidad de ejercer control alguno.

CORPORACIÓN NOROESTE actúa en Galicia, Asturias y zona noroeste de Castilla y León. Cuenta con una planta cementera en Oural (Lugo) y otra en Toral de los Vados (León).

² A fecha 31 de diciembre de 2001.



La facturación del Grupo CIMPOR en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO CIMPOR (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	981,3	1.316,0	1.385,7
Unión Europea	732,1	783,4	838
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

IV.2. LAFARGE ASLAND, S.A.

La Vendedora es una empresa de nacionalidad española perteneciente al grupo multinacional de origen francés LAFARGE, líder mundial del mercado cementero.

LAFARGE ASLAND se encuentra presente en España en la producción, comercialización y distribución de cementos. En particular, cuenta con cinco plantas elaboradoras: Montcada (Barcelona), Sagunto (Valencia), Villaluenga (Toledo), Córdoba y Niebla (Huelva), estas dos últimas objeto de la operación, así como diversos centros de distribución e instalaciones de carga, todos ellos relacionados, en general, con la fabricación y venta de cementos.

Por lo que respecta al Negocio por adquirir, éste incluye los siguientes activos:

CEMENTOS EL MONTE, S.A., empresa recientemente adquirida por el Grupo LAFARGE que tiene como único activo una planta de molienda de *clinker* –material intermedio que se usa en la fabricación de cemento- en el Puerto de Huelva, con una capacidad de molienda máxima de [...] toneladas anuales;

las fábricas de Córdoba, con una capacidad de producción anual de [...], y Niebla (Huelva), con una capacidad de [...] toneladas;

las canteras asociadas a las plantas de producción;

la terminal fluvial de carga/descarga en el puerto de Sevilla, y,

los stocks de producto existentes vinculados a los anteriores.

La facturación de los activos objeto de adquisición en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas ACTIVOS LAFARGE ASLAND (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES



V.1. Mercado de producto

Se considera afectado por la presente concentración, en general, el sector de la fabricación, distribución y venta de productos y materiales de construcción, y, en particular, el mercado de la producción, comercialización y distribución de cemento gris.

El cemento es un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución por sus características técnicas y económicas, que tiene la propiedad de fraguar cuando se mezcla con agua. Se utiliza como producto intermedio sobre todo para la producción de hormigón.

Las propiedades del cemento varían considerablemente dependiendo de las cantidades de materias primas utilizadas y de los métodos de producción elegidos³. No obstante, todos los tipos de cemento se derivan, a su vez, de un único producto intermedio, el *clinker*, el cual se obtiene de la cocción de una mezcla de materiales calcáreos con arcillosos.

Dos son los principales tipos de cemento: el gris, más ampliamente utilizado en la construcción, y el blanco, utilizado principalmente para fines decorativos y que representa un porcentaje muy pequeños del consumo total. La diferencia fundamental entre ambos productos se encuentra en que para la producción de *clinker* blanco se utiliza una calidad muy concreta de caliza, siendo el precio alcanzado del producto final superior al del cemento gris, del que también difiere en cuanto a su producción y comercialización.

La posibilidad de que el cemento blanco constituya un mercado de producto diferenciado es cuestión que se deja abierta, toda vez que los activos que se transfieren mediante la concentración prevista no están relacionados con dicho producto, sino con el cemento gris.

A grandes rasgos, el proceso de fabricación del cemento gris se divide básicamente en tres etapas en las que intervienen los siguientes tipos de operadores.

1ª. Obtención de materias primas.

El proceso de fabricación del cemento comienza con la obtención en las canteras de las materias primas necesarias para conseguir la composición deseada para la obtención de *clinker*, el cual se compone de diversos óxidos, sobre todo de calcio (cal y sílice).

Las canteras suelen ser explotadas por los propios productores cementeros y estar situadas en las proximidades de la fábrica, donde las materias primas son transportadas y descargadas para su almacenamiento.

Tanto CIMPOR como LAFARGE cuentan en territorio peninsular con canteras de su propiedad.

Por lo que respecta a las canteras asociadas al Negocio, según indica la notificante, no suministran a terceros. Por ello, la posibilidad de que la oferta de materias primas para la obtención de *clinker* constituya o no un mercado diferenciado es cuestión que se mantiene abierta en el presente caso.

³ Ver las Decisiones de la Comisión Europea referentes a los Asuntos IV/M/33.126 y 33.322 -Cemento, en materia de prácticas restrictivas, y las correspondientes a los Asuntos: IV/M.460 - HOLDERCIM/CEDEST, IV/M.1030 - LAFARGE/REDLAND, IV/M.1157 - SKANSKA/SCANCEM, y IV/M. 1.460 LAFARGE/TITAN, sobre control de concentraciones, así como el Informe-dictamen del Tribunal de Defensa de la Competencia correspondiente a la operación CEMEX/SANSON (Expte.: C-9/92 del TDC; NV-033 del SDC)

2ª. Molienda y cocción de materias primas. Producción de *clinker*

El objetivo de la molienda es reducir el tamaño de las partículas de materias primas para que las reacciones químicas de cocción en el horno puedan realizarse de forma adecuada. La molienda de materias primas (molienda de crudo) se realiza en equipos mecánicos rotatorios, en los que la mezcla dosificada de las mismas es sometida a impactos de cuerpos metálicos o a fuerzas de compresión elevadas. El material obtenido debe ser homogeneizado para garantizar la calidad del *clinker*, como producto final, así como la correcta operación del horno.

Existen básicamente dos métodos para producir *clinker*: el procedimiento “húmedo” -el más tradicional, aunque menos utilizado en la actualidad en Europa-, y el procedimiento “seco”, mediante el que se consume menos energía.

La tecnología a aplicar depende fundamentalmente del origen y características físico-químicas de las materias primas. En todo caso, el material procesado en el horno alcanza una temperatura cercana a los 1.450°C, siendo enfriado bruscamente al abandonar el horno obteniéndose así el *clinker*, que se tritura hasta obtener los tamaños necesarios.

El *clinker*, a su vez, se almacena en silos siendo objeto de comercialización entre empresas cementeras. Cuando constituye el objeto de operaciones comerciales ha sido considerado como un mercado separado del cemento. En el caso que nos ocupa, según indica la notificante, no existe compromiso de abastecimiento alguno suscrito entre Adquirente y Vendedora, por lo que no se considera afectado directamente.

3ª. Molienda de cemento.

El proceso de fabricación de cemento termina con la molienda conjunta de *clinker*, yeso y otros materiales denominados “adiciones”⁴, en equipos mecánicos en los que la mezcla de materiales es sometida a impactos o elevadas fuerzas de compresión. Una vez obtenido el cemento, éste, en función de su composición, resistencia y otras características adicionales, pasa a ser clasificado en distintos tipos y clases, siendo almacenado en silos con el fin de ser ensacado o cargado a granel con destino a los clientes.

La demanda del cemento gris viene constituida, principalmente, por tres tipos de operadores: la industria del hormigón (premezcladores locales de hormigón, productores de prefabricados de hormigón, pretensados, etc.), las empresas constructoras y los almacenistas/distribuidores, a los que también pueden dirigirse las constructoras.

Muchos son los tipos o variedades comerciales del cemento, si bien la gran división entre ellos se encuentra en el porcentaje de *clinker* que contiene el producto final⁵, su composición y resistencia.

Con independencia de tales clasificaciones, no se puede negar el carácter homogéneo del producto, en el que la competencia en marcas no tiene una importancia determinante. Así, si bien las materias primas utilizadas pueden ser diferentes de una fábrica o de un país a otro, el producto final debe responder a una normas de características, físicas, químicas y mecánicas. Por lo que al mercado español se refiere, existen normas de homologación en cuanto a definiciones,

⁴ Escorias de alto horno, humo de sílice, puzolanas naturales, cenizas volantes o caliza.

⁵ Se conoce por cemento Portland, aquél cuyo contenido en *clinker* pueda llegar a un 95%, el resto se denominan cementos de componentes secundarios (yeso, escorias, puzolanas, etc.)



clasificación y especificaciones técnicas del cemento en el Real Decreto 1.313/1988, de 28 de octubre, modificado por la Orden de 28 de junio de 1989 (BOE 30.6.1989), habida cuenta de que el cemento es un material fundamental de construcción que incide directamente en los niveles de seguridad y durabilidad de las obras que lo incorporan y en la seguridad de las personas que las utilizan.

Visto lo anterior, puesto que tanto CIMPOR, como el Negocio por adquirir, ofrecen al mercado una amplia variedad de cementos, muchos de ellos con diferentes grados de intercambiabilidad, en consonancia con lo sugerido por la notificante, este Servicio considera que el mercado del cemento gris constituye un único mercado de producto, potencialmente afectado por la concentración de referencia.

En cuanto a una posible diferenciación del mencionado mercado de producto atendiendo a sus distintos canales de distribución, es decir, si el producto es suministrado a directamente a Constructores, Hormigoneros o Almacenistas/Distribuidores, es cuestión que por lo que a este caso se refiere se deja abierta, dada la ausencia de solapamiento geográfico entre las áreas de actuación del grupo adquirente y de los activos por adquirir.

V. 2. Mercado geográfico

Tras analizar la doctrina comunitaria y nacional al efecto, el notificante, en lo que se refiere a la definición geográfica de mercado relevante, llega a la conclusión de que su ámbito se corresponde con el nacional peninsular, reconociendo, no obstante, lo aconsejable de analizar los efectos de la concentración por regiones, diferenciando, a su vez, las que son de fácil acceso por mar del resto.

Se fundamenta tal consideración en que, para la Comisión Europea, el mercado del cemento gris está compuesto por una serie de mercados, centrados en torno a las distintas fábricas, con solapamientos entre unos y otros, y que cubre el conjunto de la Unión o del EEE⁶. El volumen de cada uno de dichos mercados y el alcance de los solapamientos vendrían determinados por la distancia entre la fábrica en la que se produce y el lugar de venta del cemento, lo cual varía en función de varios factores -a su vez evolutivos-, como son el tamaño de la fábrica, el grado de utilización de la capacidad de producción, los costes unitarios de producción, el medio de transporte y su coste, así como los precios aplicados en los diversos mercados.

Por lo tanto, cabría considerar zonas interdependientes alrededor de instalaciones de producción, cuya cobertura y dimensión se extenderían al conjunto del EEE. No obstante, para la Comisión, en todo caso, el límite económico del mercado en sentido geográfico no se considera fácil de precisar.

Para el Tribunal de Defensa de la Competencia, si bien parte de la base de que tradicionalmente se ha tenido en cuenta el mercado nacional peninsular (ya sea por la existencia de grupos con instalaciones diversas, disponibilidad de datos, etc.), sin embargo, circunstancias como el elevado coste de transporte que limita el radio de acción de una planta productora de

⁶ Decisiones de la Comisión en los asuntos IV/33.126: Cemento; IV/M. 460 - HOLDERCIM/DEDEST; IV/M.1030 - LAFARGE/REDLAND; IV/M.1157 SKANSKA/SCANCEM; IV/M.1874 LAFARGE/BLUE CIRCLE, y IV/M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE (II).



cemento a unos 200 kilómetros⁷, así como la segura competencia en las zonas costeras de producto procedente de importaciones, hacen necesario analizar los efectos competitivos de una concentración por regiones, diferenciando aquéllas de fácil acceso por mar de las que no lo son.

En el caso que nos ocupa, la notificante se limita a actuar en Galicia, Asturias y noroeste de Castilla y León, y, por lo que respecta al Negocio por adquirir, éste centra sus ventas en Andalucía y sur de Badajoz.

En atención a todo lo anterior, la operación será objeto de análisis y valoración con referencia al territorio nacional (mercado español peninsular), así como al ámbito geográfico de actuación de los activos por adquirir.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

El cemento es un producto que se fabrica prácticamente en todo el mundo. Ello se debe tanto a que las materias primas también se encuentran a nivel global y de forma relativamente abundante, como a la accesibilidad de la técnicas de producción (Universalidad).

La fabricación de cemento es una industria pesada, con fuertes necesidades de capitalización, largos períodos de recuperación de inversiones y largo periodo medio de vida útil de las instalaciones (alrededor de 20/30 años de media).

Debido al importante desembolso que supone la construcción de una nueva planta, así como sus elevados costos de mantenimiento, la industria cementera, con el fin de mantener el valor de sus inversiones, está constantemente investigando nuevas técnicas y tipos de procesado que favorezcan las economías de escala. De ahí, la general participación en mercados relacionados verticalmente y la utilización creciente de procesos con un coste en energía o trabajo inferior.

Otra de las características del sector viene constituida por lo elevado de los costes de transporte con relación al valor del producto, circunstancia que hace que sea una peculiaridad del sector el que las instalaciones se encuentren cerca de la materia prima básica, cerca de la costa (en el sentido de incremento de posibilidades de importación rentable) y próximas al cliente final.

Asimismo, otra de sus características básicas es su dependencia de la construcción, lo que se traduce en que sea un sector afectado por los ciclos económicos.

Por lo que al mercado español se refiere, el ejercicio 2001 presentó uno de los mayores índices de crecimiento de actividad constructora. En total coherencia con lo anterior, como viene a indicarse en los Informes anuales de las empresas partícipes referentes al ejercicio 2001, la demanda nacional de cemento experimentó un fuerte crecimiento del 8,8% con referencia al ejercicio 2000, alcanzándose un volumen de consumo de 41,8 millones de toneladas (M.Tms.) Incremento que situó España, junto con Portugal, a la cabeza de los países europeos en términos de consumo anual de cemento “per cápita”.

De acuerdo con otras fuentes, el volumen de cemento vendido en el mercado interior se habría incrementado en un 10%, alcanzando el mercado los 42,6 M.Tms. En ese marco, la fortaleza de la demanda y la escasez de capacidad productiva habrían hecho incrementarse el

⁷ Entre 200/300 Kms., en opinión de la *Association Européenne du Ciment* (www.cembureau.be)



nivel de precios, lo cual tuvo una repercusión alcista sobre el valor del mercado, que en 2001, según DBK, creció un 13,4%, frente a la tasa del 11,6% del año anterior. De igual forma, a fin de cubrir las necesidades del mercado interior, las empresas continuaron disminuyendo significativamente sus exportaciones, cuyo volumen en 2001 fue un 28,5% inferior al del ejercicio 2000. Paralelamente, las importaciones crecieron significativamente por segundo año consecutivo, en un 28% en volumen y valor.

En el siguiente cuadro se indican las principales magnitudes del mercado cementero español en el ejercicio 2001:

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR CEMENTERO ESPAÑOL. Ejercicio 2001	
Número de empresas	17
Número de empleados	7.185
Empleados/empresa	423
Producción (M.euros)	2.555
Mercado (M.euros)	2.609
Exportación/producción	4,1%
Importación/mercado	6,1%
Tasa cobertura mercado exterior	65,8%
Cuota de mercado de las cinco primeras empresas	61,7%
Crecimiento de la producción en valor	11,5%
Crecimiento de la exportación en valor	- 8,8%
Crecimiento de la importación en valor	28,5%
Crecimiento del mercado en valor	13,4%

Fuente: DBK

Atendiendo a los datos hechos públicos por OFICEMEN (Agrupación de Fabricantes de Cementos de España), patronal que agrupa a los once operadores más relevantes de nuestro mercado, se refleja en el siguiente cuadro la evolución en los tres últimos ejercicios económicos de las principales magnitudes de la industria cementera española:

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES DEL MERCADO CEMENTERO ESPAÑOL (en miles Tms)			
Magnitudes	1999	2000	2001
Producción	35.791,98	38.115,62	40.512,09
Ventas interiores	32.632,26	36.255,11	39.482,99
Exportaciones cemento	3.062,11	2.120,10	1.436,70
Exportación <i>clinker</i>	48.110	38.783	8.488
Importación cemento	1.994,71	2.183,52	2.667,59
Importación <i>clinker</i>	2.347,43	2.735,03	3.927,50
Consumo total	34,626,97	38.438,64	42.150,57
Consumo per cápita	878	973	1.045

Fuente: OFICEMEN

Como se ha indicado, no puede hablarse, no obstante, de un único mercado nacional, peninsular o no, sino de diferentes mercados de ámbito más reducido.



OFICEMEN, a efectos estadísticos, viene a diferenciar las siguientes zonas o áreas: Norte, Mediterránea, Centro y fuera de la península. El cuadro adjunto recoge el consumo de cemento por áreas y comunidades autónomas en el ejercicio 2001, así como la participación de las mismas sobre el total nacional peninsular, cuantificado por OFICEMEN en 38.234,26 miles de toneladas.

CONSUMO DE CEMENTO EN ESPAÑA POR CC.AA. (En miles Tms.)		
CC.AA.	Volumen	Cuota
Galicia	2.719,77	7,11%
Asturias	976,81	2,55%
Cantabria	505,80	1,32%
País Vasco	1.438,41	3,76%
Rioja	383,93	1%
Aragón	1.156,46	3,02%
Navarra	616,10	1,61%
ZONA NORTE	7.797,27	20,39%
Cataluña	5.486,40	14,35%
C. Valenciana	5.817,12	15,21%
Murcia	1.688,83	4,42%
Andalucía	7.919,84	20,71%
ZONA MEDITERRÁNEA	20.912,19	54,69%
Castilla León	2.629,42	6,88%
Madrid	4.180,98	10,94%
Castilla La Mancha	1.747,38	4,57%
Extremadura	967,02	2,53%
ZONA CENTRO	9.524,80	24,91%
TOTAL PENINSULAR	38.234,26	100,00%
TOTAL NACIONAL	42.150,57	

Fuente: Datos OFICEMEN, elaborados por el SDC.

VI.2. Estructura de la oferta

Se encuentran presentes en nuestro mercado peninsular un número importante de operadores. Atendiendo a su estructura de propiedad, operan los más destacados grupos cementeros multinacionales, tales como el mejicano CEMEX (CEMEX ESPAÑA, S.A., la antigua VALENCIANA DE CEMENTOS PORTLAND); el Grupo HOLCIM de origen suizo, antes denominado HOLDERBANK (HOLCIM ESPAÑA, S.A.), el alemán DYCKERHOFF (CEMENTOS HISPANIA, S.A.), el italiano ITALCIMENTI (FINANCIERA Y MINERA, S.A.), así como las partícipes en la operación, LAFARGE ASLAND, S.A., del grupo líder mundial LAFARGE y CIMPOR (CEMENTOS COSMOS, S.A.) Junto a ellos, están presentes operadores controlados por capital español como FCC (CEMENTOS PORTLAND, S.A.), CEMENTOS LA UNIÓN, S.A., UNILAND CEMENTERA, S.A., o S.A., TUDELA VEGUIN.

A este respecto, al igual que sucede en otros ámbitos geográficos, cabe indicar la existencia de numerosos vínculos estructurales entre operadores mediante participaciones cruzadas, participaciones que les permiten, si bien no ejercer el control de las mismas, si formar parte de sus órganos de gobierno. Así, considerando los grupos partícipes en la concentración, podrían mencionarse las participaciones de los grupos LAFARGE y HOLCIM en el capital social de CIMPOR; la de CEMENTOS PORTLAND, S.A. y CIMPOR en CEMENTOS LEMONA, S.A.; las de CIMPOR en CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. y CEMENTOS PORTLAND, S.A.; o, sin ánimo de ser exhaustivos, la de LAFARGE ASLAND en CEMENTOS MOLINS INDUSTRIAL, S.A.



Otro criterio diferenciador entre operadores, a su vez, sería el del ámbito geográfico de actuación del grupo o compañía cementera. De esta forma, hay operadores con un ámbito de actuación que se limita al de una región o zona, junto con otros de ámbito superior. De entre los segundos, cabría destacar: CEMEX ESPAÑA, S.A., CEMENTOS PORTLAND, S.A. y LAFARGE ASLAND, S.A., mientras que, entre los primeros están CEMENTOS COSMOS, S.A. (CIMPOR) y S.A. TUDELA VEGUIN, con una presencia que se limita al Noroeste peninsular, o CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. a Andalucía.

Por último, según el grado de integración del operador de que se trate, junto con grupos presentes en la totalidad de fases productivas (extracción materias primas, fabricación y comercialización, importación y exportación) y mercados relacionados (Áridos, Morteros y Hormigones), también integran la oferta empresas, por lo general ubicadas cerca de la costa, que limitan su presencia en el mercado a la importación de cemento o a la importación y/o molturación de *clinker*. Por ejemplo, CEMENTOS INTERMONTE, S.L., o CEMENTOS EL MONTE, S.A., compañía esta última recientemente adquirida por LAFARGE ASLAND que conforma, a su vez, el Negocio por adquirir.

Se incluye en el siguiente cuadro una relación de los más relevantes grupos cementeros a nivel peninsular por orden de capacidad instalada, con indicación, asimismo, del tipo de activos productivos y ubicación:

PRODUCTORES POR CAPACIDAD INSTALADA ESPAÑA PENINSULAR			
Productor	Tipo de activos	Localización	M.Tms
CEMEX ESPAÑA, S.A. (CEMEX)	Planta de producción	Alcanar (Tarragona)	[...]
	Planta de producción	Castillejo (Toledo)	[...]
	Planta de producción	Buñol (Valencia)	[...]
	Planta de producción	Alicante	[...]
	Planta de producción	Morata (Zaragoza)	[...]
	Planta de producción	Barcelona	[...]
	Molienda clinker	Muel (Zaragoza)	[...]
TOTAL			[...]
CEMENTOS PORTLAND, S.A. (FCC)	Planta de producción	Morata de Tajuña (Madrid)	[...]
	Planta de producción	Olazagutia (Navarra)	[...]
	Planta de producción	Alcalá de Guadaira (Sevilla)	[...]
	Planta de producción	Venta de Baños (Palencia)	[...]
	Planta de producción	Cantabria	[...]
TOTAL			[...]
LAFARGE ASLAND, S.A. (LAFARGE)	Planta de producción	Villaluenga (Toledo)	[...]
	Planta de producción	Sagunto (Valencia)	[...]
	Planta de producción	Montcada (Barcelona)	[...]
	Planta de producción	Córdoba	[...]
	Planta de producción	Niebla (Huelva)	[...]
	Molienda clinker	Puerto de Huelva	[...]
TOTAL			[...]
HOLCIM ESPAÑA, S.A. (HOLCIM)	Planta de producción	Carboneras (Almería)	[...]
	Planta de producción	Jerez (Cádiz)	[...]
	Planta de producción	Gador (Almería)	[...]
	Planta de producción	Lorca (Murcia)	[...]
	Planta de producción	Torredonjimeno (Jaén)	[...]
TOTAL			[...]
UNILAND CEMENTERA, S.A.	Planta de producción	Vallcarca (Barcelona)	[...]
	Planta de producción	Monjos (Barcelona)	[...]
TOTAL			[...]



PRODUCTORES POR CAPACIDAD INSTALADA ESPAÑA PENINSULAR			
Productor	Tipo de activos	Localización	M.Tms
CEMENTOS MOLINS IND., S.A.	Planta de producción	Molins (Barcelona)	[...]
	Planta de producción	S. Vicent (Barcelona)	[...]
			[...]
S.A., TUDELA VEGUIN	Planta de producción	Carredo y Tudela (Asturias)	[...]
	Planta de producción	La Robla (León)	[...]
	TOTAL		[...]
FINANCIERA MINERA, S.A. (ITALCIMENTI)	Planta de producción	Málaga (Málaga)	[...]
	Planta de producción	Arrigorriaga (Vizcaya)	[...]
	Planta de producción	Añorga (Guipúzcoa)	[...]
	TOTAL		[...]
CEMENTOS COSMOS, S.A. (CIMPOR/NOROESTE)	Planta de producción	Oural (Lugo)	[...]
	Planta de producción	Toral de los Vados (León)	[...]
	TOTAL		[...]
CEMENTOS HISPANIA, S.A. (DIKERHOFF)	Planta de producción	Yeles (Toledo)	[...]
CEMENTOS LEMONA, S.A.	Planta de producción	Lemona (Vizcaya)	[...]
TOTAL PRODUCTORES			[...]

Fuente: Datos notificante elaborados por el SDC

Asimismo, consta en el siguiente la estructura del mercado español peninsular anterior y posterior a la operación de referencia, que ha sido estimado por la notificante en 37 millones de toneladas (M.Tms.) y 2.458 millones de euros en valor:

ESTRUCTURA DEL MERCADO PENINSULAR (CEMENTO GRIS) EJERCICIO 2001					
SITUACIÓN PREVIA A LA CONCENTRACIÓN			SITUACIÓN POSTERIOR A LA CONCENTRACIÓN		
Operadores	M.Tms	%	Operadores	M.Tms	%
CEMEX	7,9	21	CEMEX	7,9	21
LAFARGE	5,5	15	PORTLAND (FCC)	5,5	15
PORTLAND (FCC)	5,5	15	HOLCIM	3,7	10
HOLCIM	3,7	10	COSMOS (NOROESTE)	3,5	10
ITALCEMENTI	2,2	6	LAFARGE	3,4	9
UNILAND	2,2	6	ITALCEMENTI	2,2	6
TUDELA	2,1	6	UNILAND	2,2	6
COSMOS (NOROESTE)	1,4	4	TUDELA	2,1	6
MOLINS	1,4	4	MOLINS	1,4	4
Otros ^(*)	5,1	13	Otros ^(*)	5,1	13
TOTAL	37	100	TOTAL	37	100

Fuente: Datos notificante. (*) Engloba los datos correspondientes a CEMENTOS HISPANIA, S.A., CEMENTOS LEMONA, S.A., así como las empresas de molienda de clinker o importadores de cemento.



En el siguiente cuadro se indica la situación anterior y posterior a la concentración prevista en el mercado correspondiente al área geográfica en la que se encuentran ubicados los activos objeto de adquisición.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ANDALUCÍA (CEMENTO GRIS) EJERCICIO 2001			
SITUACIÓN PREVIA A LA CONCENTRACIÓN		SITUACIÓN POSTERIOR A LA CONCENTRACIÓN	
Operadores	Cuota	Operadores	Cuota
HOLCIM	34%	HOLCIM	34%
LAFARGE	24%	COSMOS (NOROESTE)	24%
PORTLAND	19%	PORTLAND	19%
ITALCIMENTI	15%	ITALCIMENTI	15%
Otros	8%	Otros	8%
TOTAL	100%	TOTAL	100%

Fuente: Notificación.

Por último, a fin de tener una más amplia perspectiva de la situación competitiva del mercado resultante de la operación, se adjunta la estructura correspondiente al área geográfica que se corresponde con el Noroeste peninsular, zona, hasta la fecha, en la que se limitaba a actuar el grupo adquirente en España.

ZONA NOROESTE (CEMENTO GRIS) EJERCICIO OCT-2001/SEP-2002	
Operadores	Cuota
TUDELA VEGUÍN	35,78%
CEMENTOS PORTLAND	26,41%
CEMENTOS COSMOS (NOROESTE-CIMPOR)	20,70%
Otros	12,95%
Importaciones	4,16%

Fuente: Notificación.

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda del cemento gris se deriva, por un lado, del volumen de construcciones (Edificación y Obra Pública) y, por otro, del lugar que ocupa tanto el cemento como sus derivados (hormigones y prefabricados) entre los materiales utilizados en la construcción.

Si bien el consumidor final del cemento es el sector de la construcción, como consecuencia de la evolución de las técnicas de construcción, la utilización directa del cemento como tal ha experimentado un descenso, siendo en la actualidad el principal cliente la industria del hormigón. Esta industria, junto con las constructoras y los denominados Almacenistas/Distribuidores, a los que también se dirigen los constructores a más pequeña escala, constituyen su demanda.



En el siguiente cuadro se recoge una estimación de OFICEMEN de las ventas de cemento por canal de distribución por zonas geográficas en el ejercicio 2001.

PARTICIPACIÓN POR CANALES Y ZONAS DE CEMENTO 2001					
Canales	Norte	Mediterráneo	Centro	No Península	Total
Hormigoneros	55,8%	59,1%	51,0%	56,7%	56,2%
Almacenistas	26,6%	24,5%	27,6%	20,5%	25,3%
Prefabricados	11,6%	11,6%	12,3%	12,6%	11,8%
Constructores	4,4%	4,0%	5,9%	10,2%	5,0%
Otros usos	1,7%	0,9%	3,2%	0,0%	1,6%

Fuente: OFICEMEN

Según indica la notificante, durante el ejercicio 2001, el [...] % de sus ventas de cemento gris fueron destinadas a Hormigoneras del grupo, un [...] % a Hormigoneras ajenas y un [...] % a Almacenistas, estando el resto repartido entre Prefabricados, Constructores y otros. Por lo que respecta a LAFARGE ASLAND, el [...] % de sus ventas totales en el mismo periodo se destinaron a Hormigoneras propias. En particular, con referencia al Negocio por adquirir, ninguno de sus clientes adquiriría más del [...] % de su producción total.

Se trata de un sector cuyas perspectivas de crecimiento en los próximos años dependen sustancialmente de la evolución de la construcción residencial y de la planificación de obras públicas (“Plan Director de Infraestructuras del Ministerio de Fomento 2000-2007” y “Plan Hidrológico Nacional”).

VI.4. Estructura de la distribución y determinación de precios

El cemento puede venderse bien a granel o ensacado, bien directamente al usuario, en destino o en origen (fábricas e instalaciones de distribución) o mediante la intervención de distribuidores.

En el caso de NOROESTE, los graneles así como el [...] % del ensacado son distribuidos por su filial SERMANCONSA, el restante [...] % del ensacado se comercializa a través de distribuidores ajenos.

Con respecto a los precios, según CEMBUREAU, la tonelada de cemento en Europa tendría un precio medio aproximado de 60 euros. No obstante, los precios se encuentran muy mediatizados por los costes de transporte, sin olvidar la coyuntura económica del país de que se trate.

Según la notificante, NOROESTE habría aplicado en territorio nacional unos precios medios resultantes de [...] euros por tonelada durante el año 2001; en cuanto al Negocio por adquirir, durante ese mismo ejercicio habría vendido a un precio medio de [...] euros, desconociéndose por el notificante los precios aplicados por sus competidores.



VI.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Los costes de entrada para un nuevo operador son extraordinariamente elevados habida cuenta de lo significativo de las inversiones necesarias. A este respecto, la construcción de una planta de producción de cemento se estima, para una producción anual de un millón de toneladas, en torno a 150-170 millones de euros, sin olvidar las restricciones administrativas ocasionadas por el señalado impacto negativo que para el medio ambiente supone una instalación de este tipo.

No obstante, no existen restricciones a la importación de cemento. Se adjunta en el siguiente cuadro, por comunidades autónomas, el volumen de importaciones de cemento en España, así como la cuota que sobre el total nacional de importaciones, calculado en 2.667.586 toneladas, ha ido dirigida al consumo de la Comunidad autónoma en cuestión.

IMPORTACIONES DE CEMENTO EN ESPAÑA POR CC.AA. (En Tms.)		
CC.AA.	Volumen	Cuota
Galicia	146.999	5,51%
Asturias	75.053	2,81%
Cantabria	5.375	0,20%
País Vasco	2.052	0,08%
Rioja	1.122	0,04%
Aragón	0	-
Navarra	53	0,00%
ZONA NORTE	230.654	8,65%
Cataluña	207.050	7,76%
C. Valenciana	518.060	19,42%
Murcia	323.152	12,11%
Andalucía	568.529	21,31%
ZONA MEDITERRÁNEA	1.616.791	60,61%
Castilla León	335	0,01%
Madrid	1.631	0,06%
Castilla La Mancha	36	0,00%
Extremadura	15	0,00%
ZONA CENTRO	2.017	0,08%
Baleares	117.788	4,42%
Canarias	700.336	26,25%
Ceuta y Melilla	0	-
FUERA PENÍNSULA	818.124	30,67%
TOTAL NACIONAL	2.667.586	100,00%

Fuente: Datos OFICEMEN, elaborados por el SDC.

La práctica totalidad de las importaciones procede de países no miembros de la Unión Europea, estando a la cabeza Turquía (26%), que no paga arancel debido a la existencia de un acuerdo con la Unión, seguido de Rumanía (9%) e India (8%). En cuanto a introducciones procedentes de países de la Unión, destacaría Grecia (12%).



VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

Considerando los efectos de la concentración en que los activos objeto de adquisición centran sus ventas (Andalucía y sur de Extremadura), el Grupo CIMPOR pasaría a sustituir a LAFARGE ASLAND como segundo operador. Con una cuota estimada en un 24% en volumen, se situaría tras HOLCIM ESPAÑA, S.A. (34%) y por delante de CEMENTOS PORTLAND, S.A. (FCC) (19%), y FINANCIERA Y MINERA, S.A. (ITALCIMENTI) (15%).

Como se ha indicado, el Grupo CIMPOR, hasta la fecha, tan sólo ha actuado en la zona noroeste de la península (Galicia, Asturias, Cantabria y noroeste de Castilla-León), zona en la que es uno de los más destacados operadores, junto con S.A., TUDELA VEGUIN y CEMENTOS PORTLAND, S.A.

En cuanto al impacto competitivo de la operación en el mercado de la España peninsular, LAFARGE ASLAND vería reducida su capacidad de producción de cemento gris, pasando así dicho operador de la tercera a la cuarta posición del ranking, tras los grupos CEMEX, CEMENTOS PORTLAND (FCC) y HOLCIM. La adquirente, CIMPOR, pasaría de su actual novena posición a ser el quinto productor.

Atendiendo a la estructura del mercado peninsular por volumen de ventas, LAFARGE ASLAND pasaría de ser el segundo operador del mercado, junto con FCC, con unas cuotas respectivas del 15%, a la quinta posición del ranking con un 9%. Por el contrario, el Grupo CIMPOR pasaría a ostentar una tercera posición compartida con HOLCIM, con un 10% de cuota, tras CEMEX, líder nacional absoluto, con un 21% y CEMENTOS PORTLAND (FCC) con el 15%.

Es decir, la operación de referencia no incrementa el grado de concentración en el mercado desde el punto de vista horizontal a nivel nacional peninsular, siendo su efecto neutral en Andalucía.

En este ámbito, es importante considerar el carácter estratégico de la operación, dada la presencia del grupo adquirente en el sur de Portugal⁸. Según indica la notificante, los activos productivos objeto de enajenación se encuentran por debajo de la capacidad eficiente de una planta y de la demanda de sus clientes, lo que exigía a la Vendedora no sólo transportar cemento producido en otras zonas de España, sino además importar una parte importante de *clinker* necesario para la producción de dichas plantas, principalmente desde sus instalaciones en Rumanía, con los consiguientes costes de transporte.

VII.2. Competencia actual

En comparación con otros países de nuestro entorno, en el mercado español se encuentran presentes un número elevado de operadores, entre los que se incluyen los más destacados a nivel mundial: LAFARGE, CEMEX, HOLCIM, CIMPOR, ITALCEMENTI, y DICKERHOFF, sin olvidar la existencia de operadores nacionales competitivos tanto a nivel nacional como regional.

En este terreno, la operación no resulta en un aumento del grado de concentración del mercado español peninsular, relativamente bajo en comparación con otros países europeos.

⁸ CIMPOR cuenta con una de sus tres fábricas en Portugal en Loulé (Algarve).



La presencia de operadores alternativos es especialmente clara en el ámbito de Andalucía que, por su carácter costero, se encuentra, además, más expuesta a la competencia de las importaciones.

VII.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La estrategia esencial en la industria del cemento se orienta alrededor del examen de las posibilidades de localización y de dimensionamiento.

La decisión principal, a efectos competitivos, que ha de asumir un operador que quiera entrar en el mercado, es la referida a la inversión total en capacidad, debido al carácter de activos específicos de la mayor parte de instalaciones destinadas a producción de cemento y al consiguiente nivel de costes fijos hundidos que dichas inversiones generan, derivados de la existencia de una escala mínima eficiente para atender a la demanda.

No obstante, si bien las barreras financieras a la entrada son relevantes, se observan otras específicas del mercado: no hay contratos explícitos, exclusivos o de larga duración, la necesidad de inversión en I+D es reducida y no existe factor lealtad de marca en el cliente final. Es importante señalar que el mercado se encuentra en una fase de expansión, especialmente destacable en el ámbito de Andalucía.

En este contexto, existe la posibilidad de otras estrategias de entrada favorecidas por el carácter homogéneo y universal de producto, por ejemplo, el acceso de operadores desagregados, como los Importadores-almacenistas con presencia estable, o los meros Importadores-arbitrajistas puntuales, con estrategias *hit and run*, junto con las inversiones en molineras de *clinker*, sin olvidar procesos recientes de integración vertical de la propia demanda. El ejemplo de Andalucía en este sentido es evidente.

VII.4. Poder compensatorio de la demanda

El sector cementero, en todo caso, depende sustancialmente de la demanda, habida cuenta de su vinculación con la construcción.

A este respecto, por tanto, sería preciso tener en cuenta, según el ámbito geográfico del mercado de que se trate, los procesos de concentración de grandes constructoras, los niveles de concentración de porcentajes de compras de hormigoneras (mezcladores locales) y almacenistas, su frecuencia de transacción, exigencia de especificaciones, etc., así como las posibilidades de fuentes alternativas de suministro económicamente viables.

VII.5 Conclusión

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

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.