MINISTERIO
DE ECONOMÍA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03013 HOLDERFIN / CEMENTOS HISPANIA

Con fecha 17 de marzo de 2003, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la toma de control por parte del grupo cementero HOLCIM de la sociedad CEMENTOS HISPANIA, S.A., propiedad de DYCKERHOFF BETEILIGUNGSVERWALTUNG GmbH.

Dicha notificación ha sido realizada 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 **19 de abril de 2003**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada se corresponde con el proyecto de adquisición por el grupo cementero suizo HOLCIM, a través de su filial HOLDERFIN, B.V., del 99,5489% del capital social de la compañía española CEMENTOS HISPANIA, S.A., propiedad del grupo alemán DYCKERHOFF.

Los términos y condiciones de la concentración constan en un “Contrato de Compraventa de Acciones” suscrito por HOLDERFIN, B.V., como Comprador, y DYCKERHOFF BETEILIGUNSVERWALTUNG GmbH, como Vendedor, de fecha 14 de marzo de 2003. Contrato en el que se contempla, a su vez, la adquisición por HOLCIM de una serie de marcas españolas

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

propiedad de CEMENTOS HISPANIA, así como del control de su filial al 85%, PREFABRICADOS RESISTENTES, S.A. (PRERESA). [...][*].

La operación notificada se encuentra condicionada, en cuanto a su eficacia y perfeccionamiento, a la obtención de la correspondiente autorización por parte de los órganos y autoridades competentes nacionales en materia de defensa de la competencia.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación de concentración de referencia 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.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1 HOLDERFIN, B.V.

La adquirente, es una sociedad de nacionalidad holandesa filial del grupo multinacional suizo HOLCIM. En particular, ostenta el 100% de su capital social la sociedad matriz del grupo, también suiza, HOLCIM LTD, controlada por el Sr. Schmidheiny.

El Grupo HOLCIM es uno de los principales productores mundiales de materiales de construcción (especialmente cemento), el cual centra sus actividades en España a través de dos filiales:

— HOLCIM TRADING, S.A. (Madrid), presente en la prestación de servicios globales de importación y exportación de materias primas y materiales de construcción, desde localizaciones estratégicas en el mundo a las restantes empresas del grupo y, ocasionalmente, a otras empresas fuera del grupo; y,

— HOLCIM(ESPAÑA), S.A. (Madrid)[1], empresa que centraliza las actividades del Grupo HOLCIM para el mercado español en las áreas de producción de cemento, áridos, mortero y hormigón, cabecera del grupo de sociedades conformado, básicamente, por HOLCIM HORMIGONES, S.A., HOLCIM ÁRIDOS, S.L., HOLCIM MORTEROS, S.A., HOLCIM LOGÍSTICA, S.A. y ENERGIS VALORACIÓN DE RESIDUOS, S.A.

En particular, el Grupo HOLCIM dispone en territorio nacional de cinco fábricas de cemento (Gador-Almería; Carboneras-Almería; Lorca-Murcia, Torredonjimeno-Jaén y Jerez de la Frontera-Cádiz); cuatro plantas de elaboración de mortero (Alicante; Quart-Valencia; Monda-Málaga y Sevilla); nueve silos y dos almacenes de cemento; más de sesenta plantas de hormigón y

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

[1] Antes HORNOS IBÉRICOS ALBA, S.A. (HISALBA), empresa constituida en 1986, como resultado de la unión de HORNOS IBÉRICOS, S.A. y CEMENTOS ALBA, S.A., adquiridas en 1980 y 1986 por el entonces grupo HOLDERBANK, hoy HOLCIM.

alrededor de veinte plantas de tratamiento de áridos, instalaciones repartidas por las Comunidades Autónomas de Andalucía, Murcia, Valencia, Madrid, Castilla-La Mancha y Galicia.

El grupo también cuenta con una participación minoritaria (no de control) del [...] en el capital de CIMENTOS DE PORTUGAL (CIMPOR), la cual se encuentra presente en el mercado cementero español a través de CORPORACIÓN NOROESTE, S.A.

La facturación de HOLCIM (ESPAÑA) en los tres últimos ejercicios económicos, es la siguiente:

Volumen de ventas HOLCIM (ESPAÑA) (Millones de euros)			
	1999	**2000**	**2001**
Mundial	7.317,50	8.673,72	8.976,32
Unión Europea	>240	>240	>240
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

En el ejercicio 2002, conforme con lo establecido en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, la cifra de negocios total en España del Grupo HOLCIM[2], conforme con lo establecido en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, habría ascendido a [>60] millones de euros.

En cuanto a las principales actividades o negocios de HOLCIM (ESPAÑA), éstas representaron en el ejercicio 2001 las siguientes participaciones sobre su volumen de negocios: Cemento, [...]%; Hormigón, [...]%; Áridos, [...]%; y, Mortero y otros, [...]%.

III.2 DYCKERHOFF BETEILIGUNGSVERWALTUNG GmbH

La Vendedora es una filial de DYKERHOFF AG, compañía también de nacionalidad alemana controlada conjuntamente en última instancia por la familia Dyckerhoff y la sociedad italiana BUZZI UNICEM S.p.A., la cual cuenta con un 34% del capital social de DYKERHOFF AG.

El Grupo DYCKERHOFF, así como la cementera BUZZI UNICEM, tan sólo actúan en el sector de los materiales de construcción en España a través de su participación en **CEMENTOS HISPANIA, S.A. (HISPANIA),** cuya adquisición por HOLCIM es objeto de análisis en el presente informe.

La Adquirida es una compañía de nacionalidad española constituida en 1909, cuya actividad principal consiste en la fabricación y comercialización de cemento gris a través de su fábrica situada en Yeles (Toledo), a cuyos efectos explota canteras y yacimientos de tierras arcillosas situadas en las localidades de Ocaña y Esquivias, también de Toledo.

HISPANIA detenta el 84,77% del capital social[3] de **PREFABRICADOS RESISTENTES, S.A. (PRERESA)**, participación también objeto de compra por HOLCIM.

Constituida en 1963, PRERESA tiene por actividad principal la producción, distribución y exportación de materiales prefabricados resistentes para la construcción y obras, destacando la fabricación y venta de mortero. Cuenta con una planta elaboradora en Getafe (Madrid).

[2] Incluyendo la cifra de facturación de HOLCIM TRADING, S.A., la cual se corresponde con las ventas de dicha compañía al grupo y a terceros.
[3] [...].

Además de la participación de control en PRERESA, HISPANIA cuenta con participaciones minoritarias (no de control) en: UNILAND CEMENTERA, S.A. [...]; COMAC, S.A. [...] y CARBOCEM, S.A. [...].

La facturación de HISPANIA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, toda ella efectuada en territorio nacional ha sido la siguiente: [<60] millones de euros en 2000; [>60] en 2001; y [>60] millones en 2002.

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, en este último ejercicio, la actividad cementera ascendería a cerca del [...]%, mientras que la relativa al mortero representando alrededor del [...]%.

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1 Mercado de producto[4]

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, atendiendo a las actividades del grupo adquirente y la adquirida, los mercados del cemento gris y del mortero industrial.

La adquirida, HISPANIA, opera principalmente en el mercado del cemento gris, si bien, a través de su filial PRERESA, se encuentra presente en morteros industriales[5]. En cuanto al grupo adquirente, HOLCIM, muestra un mayor grado de integración, toda vez que además de actuar en cemento y mortero opera en los mercados del hormigón y de áridos; de ahí que en el momento de valorar el impacto competitivo de la operación de referencia se estudien las consecuencias de la misma en estos mercados verticalmente relacionados.

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 y sus derivados.

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

El *clinker*, en caso de ser objeto de comercialización entre empresas cementeras como materia prima intermedia, se considera que constituye un mercado de producto diferenciado.

[4] Apartado redactado principalmente a la vista de 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, IV/M.1.460 LAFARGE/TITAN y COMP/M.1779 – ANGLO AMERICAN/TARMAC, sobre control de concentraciones de dimensión comunitaria; así como del 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) y el informe del SDC correspondiente a la operación N-296 NOROESTE/LAFARGE-ASLAND (Activos).

[5] Según se indica por el notificante, en el ejercicio 2002 PRERESA continuó con la actividad iniciada en 2001 de fabricación y comercialización de ladrillo sílico-calcáreo, si bien esta última se redujo hasta alcanzar niveles residuales. De ahí que tal actividad no se considera significativa a los efectos de la presente notificación.

En el presente asunto, ni el grupo adquirente ni la adquirida comercializan *clinker* a terceros, de ahí que no se considere su mercado como afectado directamente por la concentración de referencia.

Por lo que respecta a la posibilidad de que, a su vez, las materias primas que componen el *clinker* constituyan mercados diferenciados, es cuestión que se mantiene abierta en el presente caso, puesto que tanto HOLCIM como la adquirida destinan al autoconsumo la totalidad de tales materias primas extraídas de las canteras afectas a sus respectivas fábricas.

Dos son los principales tipos de cemento: el gris, más ampliamente utilizado en la construcción en todos los sentidos, y el blanco, utilizado principalmente para fines decorativos. Este último representa un porcentaje muy pequeño 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.

Puesto que ninguna de las partes produce cemento blanco en España, limitándose su actividad a la comercialización puntual de ciertas cantidades, a su vez adquiridas de terceros operadores[6], el presente análisis se centrará en el mercado del cemento gris.

Por su parte, dentro del mercado del cemento gris, en cuanto a si sus distintos tipos o variedades comerciales constituyen mercados distintos, hay que partir de que las diferencias se fundamentan, por lo general, en el porcentaje de *clinker* que contiene el producto final[7], ya que éste influye directamente en su composición y resistencia.

Si bien las materias primas utilizadas para la fabricación de las distintas variedades pueden ser diferentes de una fábrica a otra, o de un país a otro, el producto final, en todo caso, debe responder a una normas comunes en cuanto a sus características físicas, químicas y mecánicas[8], ya que el cemento es un material fundamental de construcción que incide directamente en los niveles de seguridad y durabilidad de las obras de albañilería o ingeniería que lo incorporan y en la seguridad de las personas que las utilizan.

Visto lo anterior, habida cuenta de la homogeneidad del producto, y dado que tanto HOLCIM como HISPANIA ofrecen al mercado una amplia variedad de cementos[9] -muchos de ellos con diferentes grados de intercambiabilidad-, en consonancia con lo sugerido por la notificante, se considera que el mercado del cemento gris constituye un único mercado de producto[10].

Por último, en cuanto a la posibilidad de diferenciar mercados en atención a los diferentes canales de distribución, la demanda viene fundamentalmente constituida por tres tipos de

[6] Según indica la notificante, las partes han conseguido en el mercado el cemento blanco solicitado por sus clientes, actuando así puntualmente como comisionistas.

[7] 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.)

[8] Las normas de homologación en cuanto a definiciones, clasificación y especificaciones técnicas del cemento en España vienen establecidas en el R.D. 1.313/1988, de 28 de octubre, publicado en el BOE nº 265, de 4 de noviembre de 1988.

[9] De acuerdo con www.holcim.es, HOLCIM comercializa en España dieciséis tipos de cementos de distintas composiciones y resistencias, mientras que HISPANIA, según su "Informe de Gestión 2002", comercializa cuatro tipos de cemento.

[10] […].

operadores: la industria del hormigón[11] –prioritariamente-, las empresas constructoras y los almacenistas/distribuidores, a los que también pueden dirigirse las constructoras.

Según indica la notificante, el precio del cemento gris varía en gran medida para cada transacción, dependiendo, entre otros factores, del tipo de cliente así como del volumen comprado, circunstancias que pudieran indicar una posible diferenciación del mercado de producto atendiendo a su canal de distribución (Constructores, Hormigoneros o Almacenistas/Distribuidores). Por lo que a este caso se refiere, la posibilidad de tal distinción es cuestión que se deja abierta.

El **mortero** es un material de construcción obtenido de la mezcla de un aglomerante (cemento y/o 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[12].

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.

El mortero es en todo caso un producto relativamente homogéneo para el que no existen claros sustitutos, entendiéndose, por tanto, que constituye un mercado definido[13]. Es más, incluso se admite la posibilidad de que, en atención a su sistema de fabricación, se pueda subdividir el mercado entre morteros industriales y morteros preparados en obra.

Los morteros *in situ* o morteros hechos en obra se amasan en hormigonera de obra a partir de arena y cemento, aunque dependiendo de las propiedades que se pretendan conseguir, se puede añadir algún tipo de aditivo específico.

Los morteros industriales, a su vez, son aquellos que han sido dosificados, mezclados y, en su caso, amasados en fábrica siguiendo un proceso industrial.

Dentro de los morteros industriales, cabe diferenciar los denominados “morteros húmedos” y los “morteros secos”. En el primer caso, el producto se suele fabricar en plantas de hormigón, ya que su procesado es el mismo que el empleado para la fabricación de éste. Sus componentes se dosifican en volumen y su suministro se realiza en camiones hormigonera. Cuando a este mortero se le añaden (durante el proceso de fabricación) aditivos retardadores del fraguado en cantidad suficiente, se consigue el denominado “mortero estabilizado”.

El “mortero seco” es un producto dosificado (por peso) y mezclado en seco en fábrica. 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, se obtiene tras su amasado con agua, operación que se lleva a cabo en la propia amasadora del silo.

Los precios entre productos industriales son similares, siendo ligeramente superior el del mortero seco. También menciona la notificante la posibilidad, dentro del mercado de los morteros

[11] Premezcladores locales de hormigón, productores de prefabricados de hormigón, pretensados, etc.

[12] El revocado de una pared u otra superficie similar no es más que la aplicación de diversas capas de materiales a esa superficie, entre ellos mortero, con el fin de tapar los ladrillos y vigas que las soportan de forma que quede normalmente lisa, facilitándose así la aplicación de pinturas u otros acabados. Así, la cal y el yeso como aglomerantes, suelen emplearse en morteros de albañilería, particularmente en morteros destinados al enlucido de paredes interiores y techos.

[13] Decisión de la Comisión de 13 de enero de 2000, conforme al Art. 9(3)b del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (Asunto COMP/M.1779 – ANGLO AMERICAN/TARMAC).

industriales, de que los denominados especiales, en atención a sus aplicaciones específicas y precios superiores, constituyan un mercado diferenciado.

Tanto HOLCIM como HISPANIA se encuentran presentes en el mercado de los morteros industriales, por lo que éste se considera potencialmente afectado por la operación de referencia. No obstante, atendiendo a la limitada presencia en el mercado de adquirente y adquirida (cercana a un [0-10]% a nivel nacional), así como a la ausencia de coincidencia entre sus distintas áreas geográficas de influencia o actuación de sus plantas elaboradoras, se deja abierta la posibilidad de definiciones más estrictas de mercado de producto.

Como se ha indicado, el grupo adquirente está integrado. HOLCIM se encuentra presente tanto en los mercados del cemento gris y mortero como en los del hormigón y áridos relacionados verticalmente.

A grandes rasgos, se puede describir al **hormigón** como un material de construcción derivado directamente del cemento y obtenido por la mezcla de dicho producto con áridos y agua. Al igual que en el caso del mortero, atendiendo a su elaboración se puede distinguir entre "hormigón de obra" (in situ) y, dentro de los industriales, el "hormigón premezclado" (o preparado) y el denominado "hormigón seco".

Si bien el mortero en su mayoría es de obra o *in situ* (más de un 75% en España), éste no es el caso del hormigón. El de mayor venta es el premezclado, producto de elaboración industrial que se mezcla en las instalaciones de producción y después se traslada en hormigoneras donde vaya a emplearse. Este tipo de hormigón se comercializa semi-húmedo y se compone de cemento (10-15%) y áridos (85-90%), además del agua y los aditivos. Es un producto perecedero que normalmente se transporta en volúmenes importantes.

El hormigón *in situ*, o tradicional, requiere de mucha mano de obra y no presenta una calidad homogénea; de ahí que este tipo de mezclas sólo se utilicen cuando la rapidez y calidad no son factores determinantes o cuando los volúmenes exigidos son relativamente limitados. En cuanto al seco, es un producto al que tan sólo hay que añadir agua, elaborándose conforme a composiciones específicas y calidades homogéneas. Ofrece al usuario un mayor grado de flexibilidad, puesto que reduce la necesidad de prever con antelación el momento en el que se necesitará el hormigón y las cantidades exactas necesarias, pero es un producto más costoso que los anteriores.

La posibilidad de que el hormigón constituya un mercado diferenciado ha sido admitida por la Comisión Europea[14], al igual que la de distinguir mercados más reducidos en función de si el producto es elaborado industrialmente o no.

En el caso que nos ocupa, ésta es cuestión que se dejará abierta en atención a que, si bien HOLCIM cuenta con diversas plantas de producción de hormigón preparado situadas, principalmente, en Andalucía, Levante, Madrid y Pontevedra, la adquirida, HISPANIA, no se encuentra presente en dicho mercado. Es más, la presencia a nivel nacional de la adquirente se limita a un [0-10]% del mercado a nivel nacional.

Por lo que respecta al mercado de **áridos**, éste viene constituido por las actividades de extracción y producción de dichos productos obtenidos de canteras y graveras. Los áridos son materiales granulares (roca machacada, grava y arena) que sirven, entre otros usos, como base

[14] En ese sentido, los Asuntos IV/M.1157 SKANSKA/SKANCEM; COMP/M.1874 – LAFARGE /BLUE CIRCLE y COMP/M.1779 – ANGLO AMERICAN/TARMAC, entre otros.

en muchas aplicaciones de la construcción; ya sea para la preparación de los cimientos de los 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).

La Comisión también ha considerado que los áridos constituyen un mercado distinto del de otros materiales de construcción, planteándose incluso la posibilidad de distinguir entre roca machacada y grava por un lado, y arena por otro.

La posibilidad en el presente caso de diferenciar mercados es también cuestión que se deja abierta, puesto que la adquirida no desarrolla actividad alguna relacionada con este tipo de productos. En cuanto a la adquirente, si bien cuenta con diversas canteras y graveras dedicadas a la producción de áridos ubicadas, principalmente, en las Zona Sur, Levante y Centro, su cuota a nivel nacional se limita a un [0-10]%.

IV. 2 Mercado geográfico

De acuerdo con los distintos precedentes nacionales y comunitarios, se considera que el ámbito geográfico del mercado del cemento gris se corresponde con el nacional peninsular aunque resulta preciso analizar los efectos de la concentración de que se trate por regiones, diferenciando además las que son de fácil acceso por mar del resto.

Tal consideración se fundamenta en que, como se ha indicado en diferentes precedentes comunitarios, 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, que llegarían a cubrir el conjunto de la U.E. o del EEE. 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 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 tanto, cabría considerar zonas interdependientes alrededor de instalaciones de producción, cuya cobertura y dimensión se extenderían al conjunto del EEE. En todo caso, la Comisión considera que no es fácil precisar la delimitación del mercado cementero desde un punto de vista geográfico.

A su vez, el Tribunal de Defensa de la Competencia 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, o por la disponibilidad de datos, etc.), si bien señala que circunstancias como el elevado coste de transporte, que limita el radio de acción de una planta productora de cemento a unos 200 kilómetros[15], o 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, en atención a sus centros de producción y distribución en nuestro país, actúa prioritariamente, dentro de la península en la Zona Mediterránea (particularmente, en Murcia, Andalucía y Comunidad Valenciana), así como, de

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

forma muy limitada, en la Zona Norte (Galicia). También su presencia fuera de la Península (Ceuta y Melilla) es significativa.

Por lo que respecta a la adquirida, actúa exclusivamente en la Zona Centro, ya que su planta de fabricación se encuentra ubicada en la provincia de Toledo (a 40 kilómetros de Madrid), comercializándose sus productos en las Comunidades Autónomas de Castilla-La Mancha y Madrid, así como, en menor medida, en Castilla León y Extremadura.

Visto lo anterior, la operación será objeto de análisis y valoración con referencia al territorio nacional (mercado español peninsular), así como con referencia a las distintas zonas o ámbitos geográficos en que actúan adquirente y adquirida, es decir: Zona Mediterránea (Andalucía, Valencia y Murcia) y Zona Centro (Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura y Madrid), respectivamente.

El mercado del mortero industrial tiene un mercado de similares características a las de otros que integran el sector de materiales de construcción, en particular al del hormigón, puesto que ambos coinciden en ser derivados del cemento, tener una vida limitada y unos costes elevados de transporte.

De acuerdo con precedentes comunitarios, atendiendo a los costes de transporte, se considera que la distancia máxima para el suministro de tales productos desde la factoría al punto de utilización (obra pública o edificación) es de aproximadamente 120 kilómetros, lo que implica que los mercados relevantes sean de carácter local, o como máximo, regional.

En el presente caso, en cuanto al mortero, apenas si existe solapamiento de actividades geográficamente hablando, toda vez que HOLCIM limita su actuación a la Zona Mediterránea e HISPANIA a la Zona Centro. No obstante, según indica la notificante, esta última cementera en el año 2002, con carácter excepcional, ha comercializado cerca del [...]% de su producción en Sevilla. Lo cual, a su vez, no dejaría de indicar la posibilidad de que en determinados casos el ámbito de actuación de la empresa de que se trate puede ser superior al radio de acción que indica el kilometraje mencionado.

En cuanto a los mercados del hormigón y áridos, en los que no se encuentra presente la adquirida, HOLCIM actúa, especialmente, en las Zonas Sur, Levante y Centro.

IV. 3 Conclusión

Con carácter general, se considera directamente afectado por la operación de concentración de referencia el mercado peninsular de cemento gris, siendo objeto de especial análisis aquellas zonas del mismo que se corresponden con las distintas áreas de influencia de adquirente y adquirida.

Adicionalmente, puesto que el adquirente es un grupo integrado presente, además de en mortero en otros mercados relacionados verticalmente con el cemento, ya sea aguas arriba, en áridos, como, aguas abajo, en hormigón, tales mercados también serán objeto de estudio, en cuanto a la estructura de su oferta, con el objetivo de valorar de la forma más completa posible el impacto de la concentración de referencia sobre una competencia efectiva.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

V.I. Características y evolución

Por lo que respecta al **mercado del cemento**, éste es un producto que se fabrica prácticamente en todo el mundo. Ello se debe tanto a que las materias primas 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, 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 las materias primas básicas, cerca de la costa (en el sentido de incremento de posibilidades de importación rentable) y próximas al cliente final.

Asimismo, se trata de una actividad dependiente de la construcción, lo que se traduce en que sea un sector afectado por los ciclos económicos.

Así, por lo que al mercado español se refiere, el ejercicio 2001 presentó uno de los mayores índices de crecimiento de actividad constructora y, consiguientemente, la demanda nacional de cemento experimentó un fuerte crecimiento anual, cercano al 9%, alcanzándose un volumen de consumo cifrado en 42 millones de toneladas (M. Tms.). Con este incremento, España se situó, junto con Portugal, a la cabeza de los países europeos en términos de consumo anual de cemento “per cápita”.

En ese marco, la fortaleza de la demanda y la escasez de capacidad productiva llevó a una subida de precios. Con todo ello, el valor del mercado en 2001, según DBK, creció un 13,4%, frente a la tasa del 11,6% del año anterior.

Constan en el siguiente cuadro 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%

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR CEMENTERO ESPAÑOL. Ejercicio 2001	
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 las cifras estimadas para el ejercicio 2002[16], la producción de cemento habría ascendido a 42,07 M.Tms. Por lo que respecta al consumo nacional, estimado en 44,09 M.Tms., el incremento acumulado sería del 4,58 % respecto al año anterior. El volumen de las importaciones, a su vez, habría aumentado en un 12,11%, descendiendo las exportaciones en un 1,76%.

Atendiendo a los datos hechos públicos por OFICEMEN, se refleja en el siguiente cuadro la evolución de las principales magnitudes de la industria cementera española en el periodo 1995-2001:

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES DEL MERCADO CEMENTERO ESPAÑOL (en miles Tms)							
Magnitudes	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Producción cemento	26.421,84	25.406,17	27.933,15	32.449,06	35.791,98	38.115,62	40.512,09
Ventas interiores	22.66,95	21.559,27	24.235,32	29.100,81	32.632,26	36.255,11	39.482,99
Exportaciones cemento	3.482,82	3.879,16	3.812,15	3.471,24	3.062,11	2.120,10	1.436,70
Exportación *clinker*	2.068,84	2.384,54	1.759,59	632,38	48,11	38,78	8,49
Importacion cemento	2.796,37	3.167,72	2.559,27	1.889,29	1.994,71	2.183,52	2.667,59
Importación *clinker*	234,14	477,09	485,19	1.218,87	2.347,43	2.735,03	3.927,50
Consumo interno	25.458,32	24.726,94	26.794,60	30.990,10	34,626,97	38.438,64	42.150,57
Consumo per cápita	650	630	682	786	878	973	1.045

Fuente: OFICEMEN

Como se ha indicado, no obstante, es conveniente no referirse a un único mercado nacional, peninsular o no, sino a diferentes mercados de ámbito más reducido.

OFICEMEN, a efectos estadísticos, diferencia las siguientes zonas o áreas: Norte, Mediterránea, Centro y fuera de la península. El cuadro adjunto recoge la producción de cemento gris y su consumo en dichas zonas, así como por Comunidades Autónomas en el ejercicio 2001. Se indica igualmente en el mismo el peso de tales magnitudes (producción/consumo) sobre el total nacional.

[16] www.cepco.es, citando datos de la Agrupación de Fabricantes de Cementos de España (OFICEMEN), patronal que agrupa a los once operadores más relevantes de nuestro mercado.

PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE CEMENTO EN ESPAÑA POR CC.AA. (En miles Tms.)				
CC.AA.	**Producción**		**Consumo**	
	Volumen	**Peso s/total mercado**	**Volumen**	**Peso s/total mercado**
Galicia	532,30	1,31%	2.719,77	7,11%
Asturias	1.831,05	4,52%	976,81	2,55%
Cantabria	990,16	2,44%	505,80	1,32%
País Vasco	1.937,18	4,78%	1.438,41	3,76%
Rioja *	-	-	383,93	1%
Aragón	929,37	2,09%	1.156,46	3,02%
Navarra	975,81	2,41%	616,10	1,61%
ZONA NORTE	7.114,48	17,56%	7.797,27	20,39%
Cataluña	7.498,51	18,51%	5.486,40	14,35%
C. Valenciana	6.037,67	14,90%	5.817,12	15,21%
Murcia	692,72	1,71%	1.688,83	4,42%
Andalucía	7.626,97	18,82%	7.919,84	20,71%
ZONA MEDITERRÁNEA	21.855,87	53,94%	20.912,19	54,69%
Castilla León	2.676,24	6,60%	2.629,42	6,88%
Madrid	2.403,57	5,93%	4.180,98	10,94%
Castilla La Mancha	1.747,38	9,83%	1.747,38	4,57%
Extremadura *	-	-	967,02	2,53%
ZONA CENTRO	9.061,15	22,36%	9.524,80	24,91%
TOTAL PENINSULAR	38.031,50	77,64%	38.234,26	75,09%
TOTAL NACIONAL	40.520,58	100,00%	42.150,57	100,00%

(*) En estas comunidades autónomas no existen fábricas de cemento.
Fuente: Notificante, a partir de datos OFICEMEN

Por lo que respecta al **mercado del mortero**, tal y como se ha señalado con anterioridad, los productos de obra o *in situ*, es decir, aquellos elaborados en el lugar de utilización son los más consumidos en España (cerca del 77% de acuerdo sobre un total estimado en 90 M. Tms. por la notificante). No obstante, el mortero industrial, por su calidad, muestra unas elevadas tasas de crecimiento. Así, si bien a mediados de los años 90 su presencia en el mercado se limitaba a un 15%, en la actualidad se situaría en un 23% del consumo total nacional. Según indica la notificante, esta tendencia irá en aumento debido a una mayor profesionalización de la industria y a la normativa de calidad y de medio ambiente que limita, en determinadas ocasiones, el uso de mortero de obra al prohibir la mezcla *in situ*.

En cuanto al **mercado del hormigón**, al igual que los mercados del cemento, mortero y áridos, dependen intrínsecamente del sector de la construcción (edificación y obras públicas).

De acuerdo con la información publicada por la Asociación Nacional Española de Fabricantes de Hormigón Preparado (ANEFHOP), la producción total de hormigón preparado en el ejercicio 2001 en España fue de 71.138 mil metros cúbicos. En atención a la producción de HOLCIM, aproximadamente [....] metros, su participación sobre el total del mercado nacional sería de un [0-10]%.

Con referencia a la extracción de **áridos** en España, dicha extracción se centra en su mayoría en canteras de calizas (55%), canteras de rocas metamórficas e ígneas (15%), graveras o pozos (30%) y muy poco en cauces. De acuerdo con información facilitada por la notificante, la

producción total de áridos en España en 2001 alcanzó aproximadamente las 378,8 M. Tms. Sobre dicho total, la producción de HOLCIM se estima en un [0-10]%.

V.2. Estructura de la oferta

En la actualidad, se encuentran presentes en nuestro mercado doce grupos activos en la producción de cemento y *clinker*, incluyendo seis de los principales grupos mundiales.

Además de los grupos adquirente y vendedor, actúan en el **mercado cementero español** el grupo de origen mejicano CEMEX, a través de CEMEX ESPAÑA, S.A.; el líder mundial LAFARGE, a través de LAFARGE-ASLAND, S.A.; el grupo portugués CIMPOR, mediante CORPORACIÓN NOROESTE, S.A.; así como el grupo italiano ITALCIMENTI, a través de FINANCIERA Y MINERA, S.A.

Junto con los anteriores, actúan operadores controlados por capital español como CEMENTOS PORTLAND, S.A., del Grupo FCC; CEMENTOS LA UNIÓN, S.A.; UNILAND CEMENTERA, S.A., o S.A., TUDELA VEGUIN, cementeras competitivas tanto a nivel regional como nacional.

Además de esta diferenciación atendiendo a si el operador de que se trate pertenece o no a un grupo con presencia multinacional, otro criterio diferenciador, a su vez, podría ser 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 primeros podríamos mencionar, entre otras, a la adquirida, HISPANIA, que limita su ámbito a la Zona Centro peninsular, o TUDELA VEGUIN, con presencia en el Noroeste, o CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. presente en Andalucía. De entre los segundos, además del grupo adquirente activo en Andalucía, Levante y Galicia, se podrían mencionar los restantes grandes grupos: CEMEX, PORTLAND, LAFARGE y NOROESTE.

En último termino, también se podrían distinguir operadores en función de su grado de integración. Así, la oferta del mercado español cuenta con grupos presentes en la totalidad de fases productivas del cemento (extracción materias primas, fabricación y comercialización, importación y exportación) y mercados relacionados (áridos, morteros y hormigones), junto con empresas, por lo general ubicadas cerca de la costa, que limitan su actividad a la importación de cemento o a la importación y/o molturación de *clinker* (o cemento por pulverizar).

Por último, con carácter general, puesto que es característica del sector mundialmente considerado, es de señalar los numerosos vínculos estructurales entre operadores mediante participaciones cruzadas, que les permiten, si bien no ejercer el control, sí formar parte de sus órganos de gobierno. Así, sin ánimo exhaustivo, por ejemplo, el grupo adquirente, junto con LAFARGE-ASLAND, participan en el capital social de CIMPOR, el cual, a su vez, participa, en mayor o menor medida, en las empresas españolas: CEMENTOS LEMONA, S.A., CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. y CEMENTOS PORTLAND, S.A. PORTLAND y CIMPOR. A su vez, LEMONA y ASLAND participan en CEMENTOS MOLINS.

Se incluye en el siguiente cuadro una relación de los grupos cementeros más relevantes a nivel peninsular por orden de capacidad instalada (cemento gris y cemento blanco), con indicación, asimismo, del tipo de activos productivos y su 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 (Raspeig)*	[…]
	Planta de producción	Morata (Zaragoza)	[…]
	Planta de producción	Barcelona (S. Feliu Llobregat)	[…]
	Planta de producción	Barcelona (Vilanova i la Geltrú)	[…]
	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 (Alfa-Mataporquera)	[…]
TOTAL			**[...]**
LAFARGE ASLAND, S.A. (LAFARGE)	Planta de producción	Villaluenga de la Sagra (Toledo)	[…]
	Planta de producción	Sagunto (Valencia)*	[…]
	Planta de producción	Montcada (Barcelona)	[…]
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			**[...]**
CORPORACIÓN NOROESTE, S.A. (CIMPOR)	Planta de producción	Oural (Lugo)	[…]
	Planta de producción	Toral de los Vados (León)	[…]
	Planta de producción	Córdoba	[…]
	Planta de producción	Niebla (Huelva)	[…]
	Molienda clinker	Puerto de Huelva	[…]
TOTAL			**[...]**
FINANCIERA MINERA, S.A. (ITALCIMENTI)	Planta de producción	Málaga (Málaga)	[…]
	Planta de producción	Arrigorriaga (Vizcaya)	[…]
	Planta de producción	Añorga (Guipúzcoa)	[…]
TOTAL			**[...]**
S.A., TUDELA VEGUIN	Planta de producción	Carredo y Tudela (Asturias)*	[…]
	Planta de producción	La Robla (León)	[…]
TOTAL			**[...]**
UNILAND CEMENTERA, S.A.	Planta de producción	Vallcarca (Barcelona)	[…]
	Planta de producción	Els Monjos (Barcelona)	[…]
TOTAL			**[...]**
CEMENTOS MOLINS IND.,S.A.	Planta de producción	Molins (Barcelona)	**[...]**
CEMENTOS HISPANIA, S.A. (DICKERHOFF)	Planta de producción	Yeles (Toledo)	**[...]**
CEMENTOS LEMONA, S.A.	Planta de producción	Lemona (Vizcaya)	**[...]**
TOTAL PRODUCTORES			**[...]**

(*) Instalaciones con capacidad para producir cemento blanco
Fuente: Datos notificante elaborados por el SDC

Igualmente, consta asimismo en el siguiente cuadro la estructura del mercado español peninsular en el ejercicio 2001, mercado estimado por la notificante, en volumen, en 38,64 millones de toneladas:

ESTRUCTURA DEL MERCADO PENINSULAR (CEMENTO GRIS) EJERCICIO 2001		
Operadores	**Tms**	**Cuota**
CEMEX	6.697.886	17,3%
PORTLAND (FCC)	6.291.444	16,3%
LAFARGE	4.234.351	11,0%
HOLCIM	**4.219.971**	**10,9%**
NOROESTE (CIMPOR)	3.433.892	8,9%
UNILAND	2.740.878	7,1%
TUDELA	2.453.195	6,3%
ITALCIMENTI	2.398.327	6,2%
HISPANIA (DICKERHOFF)	**725.051**	**1,9%**
Otros (*)	3.596.586	9,3%
Importaciones	1.849.462	4,8%
TOTAL	**38.641.043**	**100,0%**

Fuente: Datos notificante.

En el siguiente, se indica la estructura de la oferta de los mercados correspondientes a las áreas geográficas en las que se encuentran ubicadas la fábricas de cemento de las empresas partícipes en la operación, según datos 2001:

ESTRUCTURA DEL MERCADO ZONA MEDITERRÁNEA Andalucía, Murcia y Valencia CEMENTO GRIS - EJERCICIO 2001		
Operadores	**Tms**	**Cuota**
HOLCIM	**4.219.971**	**26,0%**
CEMEX	2.983.803	18,4%
NOROESTE (CIMPOR)	1.931.652	11,9%
LAFARGE	1.619.594	10,0%
PORTLAND	1.374.660	8,5%
ITALCEMENTI	1.232.072	7,6%
Otros	1.457.139	9,0%
Importaciones	1.409.741	8,7%
TOTAL	**16.228.632**	**100,0%**

Fuente: Datos notificante.

ESTRUCTURA DEL MERCADO ZONA CENTRO C.-La Mancha, C. León, Extremadura y Madrid CEMENTO GRIS - EJERCICIO 2001		
Operadores	**Tms**	**Cuota**
PORTLAND	3.104.689	35,3%
LAFARGE	1.885.696	21,0%
CEMEX	1.411.191	16,0%
COSMOS	974.143	11,1%
TUDELA	733.791	8,3%
HISPANIA (DICKERHOFF)	**725.051**	**8,2%**
Importaciones	2.017	0,0%
TOTAL	8.802.578	100,0%

Fuente: Datos notificante.

En cuanto a la presencia de la adquirente en la Zona Norte, ésta se limita a la comercialización en Galicia de aproximadamente [...] Tms. de cemento gris (ejercicio 2002), sobre un consumo estimado en 3 M. Tms. [...][17].

Principalmente, conforman la oferta de cemento gris en la Zona Noroeste: TUDELA (36%); PORTLAND (26%); y NOROESTE (21%)[18].

Por lo que respecta a otras actividades en el marco del sector de los materiales de la construcción, centrándose en los grupos cementeros más relevantes a nivel peninsular por capacidad instalada, éstos, en mayor o menor medida, tienen integradas actividades o negocios relativos tanto al mercado del mortero, como a los del hormigón y áridos.

En este sentido, por lo que respecta al **mercado del mortero**, éste se cuantifica con carácter general en 90 M. Tms., representando el mercado nacional del mortero industrial un 23% del mismo. La cuota de HOLCIM tras la operación se limitaría al [0-10]% del total y del [0-10]% del mortero industrial.

Considerando que se trata de un mercado de ámbito territorial más reducido que el nacional, cabe señalar que no existe solapamiento entre las distintas áreas de influencia de las plantas elaboradoras de las empresas partícipes. Así, mientras HOLCIM comercializa su producción de mortero en las Zonas de Sur y Levante, la producción de PRERESA (HISPANIA), en un [80-100]%, se comercializa en Madrid y provincias limítrofes, principalmente en Guadalajara y Toledo. En la Comunidad de Madrid, la cuota de mercado de PRERESA sería de un [0-10]% del mercado del mortero industrial; un [0-10]% si se considera el mercado del mortero en general.

En cuanto al mercado del **hormigón**, en el que tan sólo actúa la adquirente, la presencia de HOLCIM representaría un [0-10]% de cuota sobre el total nacional.

Con referencia a la extracción de **áridos**, mercado en el que, igualmente, tan sólo se encuentra presente el grupo adquirente, sobre el total estimado del mercado nacional en 2001, su producción alcanzó un [0-10]%.

[17] [...].
[18] Datos informe del SDC correspondiente a la operación NOROESTE/LAFAGE-ASLAND (N-296)

Por lo que respecta a otros operadores que constituyen la oferta, de acuerdo con datos facilitados por la notificante, CEMEX, primer operador del sector cementero en España, además de cubrir con su producto el 70% de la geografía española, dispone de cerca de 80 plantas de hormigón entre fijas y móviles localizas en Murcia, Madrid, Castilla-León, Castilla-La Mancha, Aragón, Valencia, Cataluña y Navarra, así como una flota de 656 hormigoneras y 24 camiones bomba. En áridos, a su vez, dispone de 15 plantas ubicadas en Madrid, Castilla-León, Aragón, Cataluña y Valencia; y, en morteros, 9 fábricas de mortero seco situadas en Valencia, Madrid, Tenerife, Tarragona, Barcelona, Ibiza, Palma de Mallorca, Zaragoza y Alicante.

CEMENTOS PORTLAND, de FCC, además de contar con una relevante presencia en el mercado cementero español, distribuyendo sus productos en 10 de las 17 comunidades autónomas peninsulares, tiene en su División de Hormigón 99 centrales de fabricación repartidas por Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha, Madrid, Castilla y León, Navarra, La Rioja, País Vasco, Aragón y Cantabria. Su área de influencia abarca 20 provincias, contando con más de 570 camiones hormigoneras. En cuanto a su actividad de fabricación de mortero seco, se compone de 6 fábricas, circunscribiendo su área de influencia a Navarra, Sevilla, Málaga, Cantabria y provincias limítrofes. Por lo que respecta a áridos, tiene una importante presencia a través de 35 plantas de producción (16 graveras y 19 canteras) desde las que distribuye árido a Andalucía, Aragón, Castilla-León, Extremadura, La Rioja, Madrid, Navarra, País Vasco y Cantabria.

NOROESTE también se encuentra presente en hormigón, áridos y morteros, localizando su actividad fundamentalmente en el noroeste peninsular.

UNILAND se dedica a la venta y fabricación de cementos, hormigones y áridos prioritariamente en Cataluña. En cuanto a morteros, dispone de plantas en Barcelona, Zaragoza, Madrid, Valencia y Palma de Mallorca.

FINANCIERA Y MINERA (ITALCIMENTI), dispone de centros de fabricación y distribución de hormigones y morteros en Andalucía, País Vasco y Cantabria. En cuanto a áridos, prioritariamente actúa en Andalucía.

CEMENTOS MOLINS, también se encuentra presente en áridos, morteros y hormigón fundamentalmente en Cataluña, Aragón y Levante.

V.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 entre los materiales utilizados en la construcción.

Al margen de la evolución paralela con el ciclo de la construcción, es preciso señalar que, como consecuencia de la evolución de las técnicas constructivas, la utilización directa del cemento ha experimentado un descenso, siendo en la actualidad el principal cliente la industria del hormigón (incluyendo fabricantes de prefabricados). El tercer elemento de la demanda, junto con la construcción y hormigoneros, vendría dado por los Almacenistas/Distribuidores, a los que también se dirigen los constructores a más pequeña escala.

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”).

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

Considerando el cemento como el principal mercado relevante para la operación de referencia, éste es un producto que puede venderse bien a granel o ensacado, con destino o en origen (fábricas o instalaciones de distribución de las propias cementeras), estando orientado fundamentalmente, como ya se ha indicado, a tres tipos de clientes: empresas fabricantes de hormigón (integradas o no dentro de la propia cementera); empresas constructoras y empresas distribuidoras que, a su vez, sirven a las anteriores.

Según indica la notificante, la distribución de ventas por canal de las partes en la operación proyectada durante el ejercicio 2002 fue la siguiente:

DISTRIBUCIÓN POR CANALES DE LOS PARTÍCIPES EN LA OPERACIÓN 2002		
Canales	**HOLCIM ESPAÑA**	**CEMENTOS HISPANIA**
Hormigoneros	[...]%	[...]%
Almacenistas	[...]%	[...]%
Prefabricados	[...]%	[...]%
Constructores	[...]%	[...]%
Autoconsumo	[...]%	[...]%

Fuente: Notificación

Con respecto a los precios, éstos se encuentran muy mediatizados por los costes de transporte, sin olvidar la coyuntura económica. Según indica la notificante, el precio es el parámetro más importante de competencia frente a los clientes.

Por lo que respecta a sus costes de producción, éstos dependen sustancialmente de la energía (puesto que se requiere para producir una tonelada de cemento aproximadamente entre 60 y 130 kilogramos de gasóleo o similar y unos 110 Kwh) y del transporte (especialmente por carretera). Otros parámetros, como por ejemplo las diferencias según las calidades deseadas, serían menos relevantes.

Los precios por tonelada, según la notificante[19], varían en gran medida para cada transacción dependiendo del tipo de cliente, del volumen comprado, de la distancia a la que se sitúa la obra a la que hay que llevar el producto, de la presión puntual ejercida por la competencia, de las calidades deseadas, de la condiciones de pago, etc. En este contexto, y sin perjucio de lo anterior, el precio medio de la tonelada de cemento en España se situó en el año 2002 en 57 euros en fábrica, frente a un precio medio en Europa de unos 60 euros la tonelada. No obstante, siguiendo con lo manifestado por la notificante, son relevantes las diferencias entre países, siendo destacable el precio medio en Francia, cercano a los 80 euros por tonelada en fábrica.

Siguiendo con la información facilitada por la notificante, existen, no obstante, importantes diferencias en precios según las zonas geográficas en el territorio peninsular. Ello se debe, además de al comportamiento de la demanda, a la presión competitiva ejercida por los competidores regionales y por las posibilidades de importación. Así, los precios más altos se observan en la Zona Centro y Norte de la península, mientras que en la Zona Sur y en Levante se encuentran los precios más bajos[20].

[19] Fuente: “The Global Cement Report” (2003) y CEMBUREAU.
[20] HOLCIM menciona diferencias en precios que pueden alcanzar, según sus estimaciones, hasta el 40%

En todo caso, de acuerdo con estimaciones OFICEMEN, si bien los precios del cemento han aumentado en términos generales alrededor de un 4-7% en el periodo 1996-2001, el consumo se habría incrementado en el mismo periodo en más de un 70%. La expansión ha venido acompañada de un aumento de las importaciones (especialmente de *clinker*), de una disminución de las exportaciones (prácticamente nulas en 2002) y, sobre todo, del aumento de la producción nacional.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Los costes de entrada para un nuevo operador son 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. Todo ello, sin olvidar las restricciones administrativas ocasionadas por el señalado impacto negativo que para el medio ambiente supone una instalación de este tipo.

En cuanto a barreras legales, no puede olvidarse el hecho de que la Ley 16/2002, de prevención y control integrados de la contaminación[21], condiciona las actividades, entre otras, 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 autónoma de que se trate.

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%

[21] Ley 16/2002, de 1 de julio. (BOE nº 157, de 2.7.02)

IMPORTACIONES DE CEMENTO EN ESPAÑA POR CC.AA. (En Tms.)		
CC.AA.	**Volumen**	**Cuota**
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%).

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VI.1. Posición en el mercado

Como consecuencia de la adquisición de HISPANIA por parte de HOLCIM, éste se sitúa como tercer operador, con una cuota del 13%, en el mercado español peninsular del cemento gris, por detrás de CEMEX (17%) y CEMENTOS PORTLAND (16%). LAFARGE, líder mundial, ocuparía una cercana cuarta posición con un 11%, seguida de otros relevantes operadores como NOROESTE (9%) y UNILAND (7%). Además, desaparece el grupo vendedor, DYCKERHOFF, como competidor en el mercado español, en el que ocupaba la novena posición.

Se consolida así una estructura con seis operadores importantes, de ámbito multinacional, junto con un conjunto de productores menores que operan a nivel nacional o incluso regional.

Atendiendo a mercados geográficamente más limitados, la operación supone, sobre todo, la expansión del ámbito de actuación HOLCIM, líder de la Zona Mediterránea (Andalucía, Murcia y Valencia) que entra así en la Zona Centro peninsular.

A los efectos anteriores, es de destacar la importancia del mercado de esta Zona Centro y, muy especialmente, el área metropolitana de Madrid, una de las de mayor peso sobre el total del mercado cementero español, tras Cataluña y Valencia, y que, al contrario que en estas dos últimas, no puede nutrirse fácilmente de importaciones.

No obstante, es importante señalar que, como resultado de la operación, HOLCIM se situaría como sexto operador de dicha Zona Centro, con una cuota relativamente reducida del 8%, tras PORTLAND (35,3%), LAFARGE (21%), CEMEX (16%), CIMPOR (11%) y TUDELA (8,3%)

Aunque la expansión territorial tiene una indudable importancia estratégica, puesto que permite diversificar los riesgos dada la correlación de la demanda con la coyuntura del sector de la construcción, y, en este caso concreto, permite a HOLCIM operar en el mercado de Madrid, menos dependiente de la evolución del sector turístico que la Zona Mediterránea, existen otros

competidores que disponen de un ámbito geográfico de actuación comprable al del grupo adquirente.

Finalmente la operación de referencia, permitirá una mayor integración vertical de las actividades de HOLCIM en la Zona Centro, puesto que, de realizarse la misma, podrá operar, además de en el mercado del hormigón, en el que ya estaba presente, en los de cemento y mortero. No obstante, los efectos verticales serán prácticamente nulos, en atención a la limitada presencia en estos mercados de la adquirida.

VI.2. Competencia actual – Competencia potencial – Barreras a la entrada.

Aún con la marcha de DYCKERHOFF del mercado español, en él se encuentran presentes un número elevado de operadores, entre los que se incluyen los más destacados a nivel mundial: LAFARGE, CEMEX, HOLCIM, CIMPOR e ITALCEMENTI, sin olvidar la existencia de operadores nacionales competitivos tanto a nivel nacional como regional (PORTLAND-FCC, TUDELA, ..).

Tras esta operación, el grado de concentración del mercado español peninsular se mantendría relativamente bajo en comparación con otros países europeos, siendo además relevante la competencia potencial de las importaciones.

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

A efectos competitivos, la decisión principal 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; costes derivados de la existencia de una escala mínima eficiente para atender a la demanda.

Si bien las barreras financieras a la entrada son, por tanto, relevantes, esta característica se ve compensada por otras de signo contrario: En primer lugar, destacan la ausencia de contratos explícitos, exclusivos o de larga duración; la reducida necesidad de inversión en I+D y la falta de lealtad de marca en el cliente final.

En segundo lugar, es importante también señalar que el mercado se encuentra en una fase de expansión.

Adicionalmente, existe la posibilidad de estrategias alternativas 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 puntales, con estrategias *hit and run*, junto con las inversiones en moliendas de *clinker*, sin olvidar procesos recientes de integración vertical de la propia demanda.

En cuarto lugar, el comercio exterior ejerce un importante papel como mecanismo regulador del mercado interno, puesto que lo realmente costoso es la fabricación de *clinker* y no tanto su molienda. Según indica la notificante, resulta un negocio crecientemente rentable la importación de dicho producto desde terceros países donde su producción es menos costosa. Es más, habida

cuenta de la facilidad de almacenamiento y transporte del *clinker* en comparación con el cemento, es posible establecer las moliendas no sólo en las zonas costeras[22].

Finalmente, no cabe prever que de la operación de referencia vaya a derivarse una mayor probabilidad de coordinación estratégica entre los operadores ya presentes. Aunque se reduce el número de competidores al abandonar DYCKERHOFF el mercado español, éste no figuraba entre los seis grandes ni se caracterizaba por un comportamiento fuertemente competitivo (tipo *maverick)* como sería el caso, por ejemplo, de un importador o molturador. Adicionalmente, no se refuerzan vínculos estructurales entre los operadores actuales ni, en principio, se llega a un mayor paralelismo en sus estructuras productivas que pueda favorecer su coordinación.

VI.3. 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, es preciso señalar el proceso de concentración de constructoras, los niveles de concentración del sector hormigonero y almacenistas, así como la presión competitiva de fuentes alternativas de suministro económicamente viables.

VI.4 Conclusión

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

VII. 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.

[22] La notificante calcula una inversión inicial para el establecimiento de una molienda en torno a 35 millones de euros, mencionando la reciente instalación en territorio nacional de tales instalaciones en Valencia, Teruel, Málaga, Tarragona, Murcia y La Coruña, con una capacidad conjunta de producción de 3,25 M. Tms.