

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1249/21 PROMSA/ACTIVOS HANSON

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 10 de noviembre de 2021 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de GRUPO CEMENTOS MOLINS, S.A., a través de su filial Promotora Mediterránea-2, S.A. (en adelante, "PROMSA"), del control exclusivo sobre una cartera de activos¹ (en adelante conjuntamente "Activos Adquiridos" o "ACTIVOS HANSON") propiedad de J RIERA, S.A.², HANSON HISPANIA HORMIGONES, S.L.³ y HANSON HISPANIA, S.A.U.⁴ (en adelante, conjuntamente "los Vendedores⁵").
- (2) La Operación se articula en virtud y de conformidad con lo establecido en el Acuerdo de Compraventa de Acciones [CONFIDENCIAL] ("Acuerdo de Compraventa").
- (3) Con fecha 29 de noviembre de 2021 se requirió a la notificante que en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.5 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC), aportase información adicional necesaria para la valoración del expediente. La contestación a dicho requerimiento tuvo entrada el 3 de diciembre de 2021.
- (4) Con fecha 11 y 15 de noviembre y 13 y 17 de diciembre de 2021, se requirió en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC determinada información a terceros operadores⁶, necesaria para la valoración de la operación. Las respuestas a los citados requerimientos tuvieron entrada entre el 25 de noviembre de 2021 y el 19 de enero de 2022.

¹ La cartera de activos transferidos está compuesta por: i) dos canteras de áridos, ubicadas en las localidades de Olesa de Bonesvalls y de Llinars del Vallès, con sus respectivas instalaciones de trituración y clasificación de áridos; ii) seis plantas de producción de hormigón de las cuales dos (localizadas en los polígonos industriales de la Zona Franca de Barcelona y de Pla d'en Coll de Montcada i Reixac) son actualmente explotadas por el Grupo HeidelbergCement, una (sita en Manresa) está alquilada a un tercero y tres (ubicadas en Sant Julià de Ramis, Vilanova i la Geltrú y Lliçà de Vall) se encuentran actualmente inactivas; y iii) adicionalmente, se transmite una parcela en régimen de alquiler (localizada en Sabadell) [CONFIDENCIAL].

² [CONFIDENCIAL]

³ Hanson Hispania Hormigones, S.L. es titular de las seis (6) plantas de hormigón (Barcelona - Zona Franca, Moncada i Reixac, Manresa, Sant Julià de Ramis, Vilanova i la Geltrú, Lliçà de Vall) y [CONFIDENCIAL]

⁴ Hanson Hispania, S.A.U. está participada íntegramente por la sociedad Hanson Pioneer España, S.L.U., matriz de las sociedades españolas del Grupo HeidelbergCement en España.

⁵ Los Vendedores (J Riera, Hanson Hispania Hormigones y Hanson Hispania) forman parte del Grupo HeidelbergCement, un conglomerado empresarial con presencia mundial que tiene actividad en el sector extractivo y también en el sector de la construcción y de la producción de materiales de construcción.

⁶ Los terceros operadores consultados en el marco de la investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia incluyen: 11 competidores de las Partes (7 de hormigón, 2 de áridos y 2 de ambos mercados) y 16 clientes de las Partes (8 de hormigón y 8 de áridos).

- (5) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **17 de febrero de 2022**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (6) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1.b) de la LDC.
- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (8) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma, así como los requisitos previstos el artículo 56.1.a) de la mencionada norma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. PROMOTORA MEDITERRÁNEA-2, S.A. (“PROMSA”)

- (9) **PROMSA** es una compañía española que tiene por objeto la fabricación y comercialización de hormigones, áridos y morteros, y la prestación de servicios de construcción, entre los cuales se ofrecen pavimentos y otra de estructuras de hormigón. Adicionalmente, PROMSA cuenta con un área de negocio medioambiental, especializada en el reciclaje, la valorización de residuos y la fabricación de combustibles alternativos. PROMSA tiene actividad en la Comunidad Autónoma de Cataluña.⁷
- (10) PROMSA forma parte del GRUPO CEMENTOS MOLINS⁸, empresa internacional de origen familiar presente en los negocios del cemento, el hormigón, los áridos y los prefabricados de hormigón, entre otros.
- (11) Según la Notificante, su volumen de negocios en España, en el ejercicio de 2020 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CEMENTOS MOLINS (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

⁷ Para información más específica sobre las actividades de Promsa, consultar el siguiente enlace web: <https://www.promsa.com/>.

⁸ El grupo Cementos Molins desarrolla su actividad tanto en España, como en Argentina, Uruguay, México, Bolivia, Colombia, Túnez y Bangladesh. En los sectores de la extracción de áridos y la producción de hormigón, el Grupo Cementos Molins cuenta con un total de 21 plantas de hormigón, y explota un total de 7 canteras de áridos y 5 plantas de trituración y tratado de los mismos, todas ellas en Cataluña.

III.2. **ACTIVOS HANSON**

- (12) Los **ACTIVOS HANSON** objeto de la presente operación forman una cartera de activos, actualmente propiedad del grupo **HEIDELBERGCEMENT**, que está compuesta por: i) dos canteras de áridos, ubicadas en las localidades de Olesa de Bonesvalls y de Llinars del Vallès, con sus respectivas instalaciones de trituración y clasificación de áridos; ii) seis plantas de producción de hormigón de las cuales dos (localizadas en los polígonos industriales de la Zona Franca de Barcelona y de Pla d'en Coll de Montcada i Reixac), una (sita en Manresa) actualmente alquilada a un tercero⁹ y tres (ubicadas en Sant Julià de Ramis, Vilanova i la Geltrú y Lliçà de Vall) actualmente inactivas¹⁰. Adicionalmente, se transmite una parcela en régimen de alquiler (localizada en Sabadell) para una potencial futura construcción de una planta de hormigón.
- (13) Según la notificante, el volumen de negocios de los **ACTIVOS HANSON** en España, en el ejercicio de 2020 conforme al artículo 5 RDC, aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACTIVOS HANSON (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. **MERCADOS RELEVANTES**

IV.1. **Mercado de producto**

- (14) Los sectores económicos afectados por la operación son: el sector de la fabricación de hormigón fresco (Código NACE C. 23.63) y el sector de la extracción de gravas y arenas (Código NACE B 08.12).
- (15) La operación da lugar a solapamientos horizontales en los mercados **de i) producción de hormigón industrial preparado y ii) de extracción de áridos**.
- (16) Asimismo, el Grupo Cementos Molins, a través de la compañía Cementos Molins Industrial S.A.U. ("CMI"), opera en el mercado del **cemento gris**, verticalmente relacionado¹¹ con los mercados relevantes anteriormente citados.

Mercado de producción de hormigón industrial preparado

- (17) El hormigón industrial preparado constituye un producto derivado del cemento gris y obtenido a partir de la mezcla de cemento con áridos, agua y aditivos

⁹ Según la notificante, la planta no está explotada actualmente por los Vendedores ni pasará a ser explotada por Promsa tras la ejecución de la Operación.

¹⁰ Según señala la notificante, estas tres plantas de hormigón objeto de la Operación se encuentran inactivas desde hace aproximadamente 10 años, y por lo tanto tampoco tienen actividad en el mercado ni podrían tenerlo en un futuro próximo al no resultar posible su reactivación actualmente.

¹¹ Los áridos constituyen un componente básico para la fabricación del cemento gris y, a su vez, el cemento gris es un elemento necesario para la fabricación de hormigón.

(concretamente, el cemento gris supone entre un 10 y un 15% de la composición del hormigón, y los áridos aproximadamente el 85 - 90%). Por tanto, el mercado del hormigón preparado constituye un mercado verticalmente relacionado con el mercado de los áridos.

- (18) En precedentes nacionales¹² y comunitarios¹³, se ha distinguido de forma clara entre los mercados de hormigón en obra y hormigón industrial¹⁴ y, dentro de este último, entre el hormigón seco o premezclado y el hormigón húmedo o preparado. Las diferencias sustanciales entre los usos específicos y la presentación y distribución de cada uno de estos productos han perfilado el mercado del hormigón preparado como un mercado en sí mismo.

Mercado de extracción de áridos

- (19) Los áridos se identifican como aquellos materiales granulares (roca machacada, grava y arena) que sirven, entre otros usos, como base en muchas aplicaciones de la construcción, ya sea para la preparación de los cimientos de edificios y obras públicas, o para la producción de hormigón, cemento, mortero y asfalto.
- (20) En precedentes nacionales¹⁵ y comunitarios¹⁶, se ha distinguido el mercado de la extracción y venta de áridos de los mercados relativos al sector de la construcción y a la explotación de minas y minerales.

Mercado de producción de cemento gris

- (21) La notificante se encuentra presente en el mercado de fabricación de cemento gris, verticalmente relacionado con los anteriores.
- (22) El cemento constituye un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución que, utilizando áridos como materia prima para su fabricación, se utiliza como producto intermedio para la producción de hormigón y sus derivados.
- (23) Precedentes nacionales¹⁷ y comunitarios¹⁸ han definido el mercado del cemento gris como un mercado en sí mismo, diferenciándolo del mercado del cemento blanco utilizado para fines decorativos y de mayor coste.

¹² Véase las Resoluciones de la CNC sobre los Expedientes C-0083/08, - Holcim/Tarmac; C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla y C/0042/08 - Lafarge/Obmh.

¹³ Véase las Resoluciones de la Comisión Europea relativas a los Asuntos M.9316 - Peab/Yit's Paving and Mineral Aggregates Business; M.8533 - HeidelbergCement/Schwenk/Readymix Hungary; M.7744 - HeidelbergCement/Italcementi; M.7550 - Crh/Holcim Lafarge Divestment Business; M.7252 - Holcim/Lafarge y M.7054 - Cemex/Holcim Assets.

¹⁴ Las Partes de esta operación están activas en el mercado de hormigón industrial. No obstante, la Adquiriente se encuentra activa en ambos segmentos (hormigón premezclado y hormigón preparado) mientras que los Activos Adquiridos solo se encuentran activos en el segmento de hormigón preparado.

¹⁵ Véase las Resoluciones de la CNC sobre los Expedientes C-0083/08, - Holcim/Tarmac; C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla y C/0042/08 - Lafarge/Obmh.

¹⁶ Véase las Resoluciones de la Comisión Europea relativas a los Asuntos M.9316 - Peab/Yit's Paving and Mineral Aggregates Business; M.7744 - HeidelbergCement/Italcementi y M.7252 - Holcim/Lafarge.

¹⁷ Resolución del Expediente C/0517/13 Cementos Molins/Activos Cemex.

¹⁸ M8533 - HeidelbergCement/Schwenk/Readymix Hungary; M.7744 - HeidelbergCement/Italcementi; M.7550 - CRH/Holcim Lafarge; M.7252 - Holcim/Lafarge; M.7054 - Cemex/Holcim Assets; M.7009 - Holcim/Cemex West; M.3713 - Holcim/Aggregate Industries; M.3572 - Cemex/RMC; M.3415 - CRH/SEMAPA/Secil JV; M.2317 - Lafarge/Blue Circle (II); y M.1157 - Skanska/Scancem.

IV.2. Mercado geográfico

Mercado de producción de hormigón industrial preparado

- (24) En precedentes nacionales¹⁹ y comunitarios²⁰ se ha considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón industrial preparado desde la planta de elaboración al punto de utilización o venta es limitada. Por ello, se ha definido como local, considerando para el análisis competitivo tanto el ámbito provincial, como un radio en kilómetros desde la planta de hormigón.
- (25) La CNMC ha definido dicho radio entre 20 y 30 kilómetros,²¹ mientras que la Comisión Europea ha utilizado un radio entre 25 y 50 kilómetros.²² Sin perjuicio de ello, el ámbito geográfico del mercado de producción de hormigón no ha sido cerrado, debiéndose determinar según las especialidades y el funcionamiento del mercado en el que se ubican las plantas de hormigón.
- (26) Según las partes, las dinámicas de la oferta y la demanda requieren que el mercado sea analizado desde una aproximación geográfica más reducida que la provincial. En este sentido, consideran que el principal mercado del territorio catalán (y de la provincia de Barcelona) se concentra en las comarcas del Barcelonés, parte del Baix Llobregat y la zona sur del Vallès Occidental, donde se concentra la mayor demanda de hormigón en territorio catalán, motivo por el cual muchos operadores han ido situando de forma estratégica plantas de producción para dar servicio y abastecer a este importante mercado.
- (27) En base a esto, según la notificante, resulta posible establecer una zona de influencia que abarcaría una isócrona de unos 20 kilómetros tomando como centro la ciudad de Barcelona. Dicha zona (en adelante, “Zona de Barcelona”) comprendería el municipio de Barcelona y parte de su área metropolitana.²³
- (28) La investigación de mercado realizada²⁴ matiza la propuesta por la notificante, revelando que el ámbito geográfico relevante se correspondería con una isócrona de 15 kilómetros²⁵ de radio desde la planta productora de hormigón.

¹⁹ Resoluciones de la CNC sobre los Expedientes C-0083/08, - Holcim/Tarmac; C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla y C/0042/08 - Lafarge/Obmh.

²⁰ Resoluciones de la Comisión Europea relativas a los Asuntos M.9316 - Peab/Yit's Paving and Mineral Aggregates Business; M.8533 - HeidelbergCement/Schwenk/Readymix Hungary; M.7744 - Heidelbergcement/Italcementi; M.7550 - Crh/Holcim Lafarge Divestment Business; M.7252 - Holcim/Lafarge y M.7054 - Cemex/Holcim Assets.

²¹ C/0517/13 - Cementos Molins/Cemex-Activos.

²² Resoluciones de la Comisión Europea sobre el Asunto Asuntos M.9316 - Peab/Yit's Paving and Mineral Aggregates Business; M.7744 - Heidelbergcement/Italcementi; y M.7550 - Crh/Holcim Lafarge Divestment Business.

²³ Esta zona abarcaría también las localidades de Sant Cugat, Cerdanyola del Vallès, Ripollet, Montcada i Reixac, Badalona, Santa Coloma de Gramenet, Sant Adrià del Besós, Rubí, Castellbisbal, el Papiol, Sant Andreu de la Barca, Molins de Rei, Sant Feliu de Llobregat, Sant Just Desvern, Esplugues de Llobregat, Hospitalet de Llobregat, el Prat de Llobregat, Cornellà, Sant Joan Despí, Corbera de Llobregat, la Palma de Cervelló, Pallejà, Sant Vicenç dels Horts, Santa Coloma de Cervelló, Cervelló, Vallirana, Torrelles de Llobregat, Sant Boi de Llobregat, Sant Climent de Llobregat, Viladecans, Gavà, Castelldefels y Begues.

²⁴ Se ha consultado a terceros operadores tanto en Barcelona capital como en la zona metropolitana de Barcelona en su conjunto. Concretamente 11 competidores de las Partes (7 de hormigón, 2 de áridos y 2 de ambos mercados) y 16 clientes de las Partes (8 de hormigón y 8 de áridos).

²⁵ No obstante, se debe destacar que dicho radio, a priori, es únicamente aplicable a la zona analizada en la presente operación ya que su determinación depende de diversos factores idiosincráticos del mercado de producción de hormigón preparado en esta área geográfica específica. Esto implica que la extrapolación de un radio de 15 kilómetros para el análisis de otras operaciones en el mismo mercado, pero en distintas zonas geográficas, no sería necesariamente adecuado.

- (29) No obstante, las dos zonas donde se encuentran ubicados los Activos Adquiridos (Zona Franca y Montcada i Reixac) se encuentran distanciadas 25 kilómetros, por lo que se produce un solapamiento de 5 kilómetros entre ambas isócronas correspondiente a la zona centro de Barcelona.
- (30) A los efectos de la presente operación, se han analizado cada una de las isócronas por separado y de manera conjunta.

Mercado de extracción de áridos

- (31) En precedentes nacionales se ha resaltado que para proceder a la delimitación geográfica del mercado de extracción de áridos debe tomarse en consideración que su precio no es elevado, siendo el coste del transporte un factor determinante en el precio final de dichos productos.
- (32) En consecuencia, no resulta rentable su transporte a distancias superiores a una hora, motivo por el cual, en precedentes nacionales, se ha definido el mercado geográfico de los áridos en un radio de 50-80 kilómetros desde las canteras, si bien en la práctica se ha correspondido con un alcance provincial. De este modo, los precedentes nacionales identificados han analizado el mercado de los áridos desde una perspectiva geográfica **provincial**²⁶.
- (33) La investigación de mercado llevada a cabo por esta Dirección de Competencia constata la delimitación de carácter provincial del mercado de áridos, con unas distancias medias de suministro de entre 40 y 65 kilómetros.

Mercado de producción de cemento gris

- (34) Con respecto al ámbito geográfico del mercado de cemento gris, precedentes nacionales y comunitarios han definido dicho mercado como regional, dado que los elevados costes de transporte no permiten su distribución rentable en un radio superior a los 300 kilómetros desde la planta de producción.²⁷
- (35) En este sentido, la CNMC dependiendo de la zona geográfica y la presencia de las partes, ha definido zonas de influencia como la zona Levante (CCAA de Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia), la zona centro (CCAA de Madrid, Castilla-La Mancha, Castilla-León y Extremadura), la zona Este (CCAA de Cataluña, Valencia, Murcia y Andalucía), y en otras ocasiones, se ha limitado a identificar el alcance geográfico del mismo con una CCAA.²⁸

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Estructura de la oferta

- (36) En lo relativo al **mercado de producción de hormigón industrial preparado**, la estructura de la oferta se caracteriza por la presencia de empresas de tipología muy diversa. Conviven tanto grandes empresas

²⁶ Véase las Resoluciones de la CNC relativas a los Expedientes C-0083/08, - Holcim/Tarmac; C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla y C/0042/08 - Lafarge/Obmh.

²⁷ Véase las Resoluciones de la Autoridad Nacional de la Competencia relativas a los Expedientes C/0517/13 - Cementos Molins/ Cemex-Activos; C-0083/08 - Holcim/Tarmac; C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla y C/0042/08 - Lafarge/Obmh.

²⁸ Véase los Expediente C/0517/13 - Cementos Molins/ Cemex-Activos y N-06057 - Portland/Uniland.

multinacionales con presencia en todo el territorio español, con empresas hormigoneras que operan una o más plantas y centran su actividad en un territorio concreto (como puede ser Cataluña o el mercado de Barcelona).

- (37) En la denominada “Zona de Barcelona” existen 25 plantas de hormigón activas, titularidad de 11 operadores, entre los que destacan: CEMEX, LAFARGEHOLCIM, PORTLAND VALDERRIVAS y BETÓN CATALÁN.
- (38) En términos de capacidad utilizada, todas las plantas de hormigón de las Partes superan el [CONFIDENCIAL]% de la tasa de utilización e incluso cuatro de las seis plantas llegan a superar el [CONFIDENCIAL]%.²⁹ Por su parte, la investigación de mercado realizada indica que, en líneas generales, el exceso de capacidad en el mercado de hormigón industrial de los competidores en la zona de Barcelona es superior al de las partes, en un rango entre el 40% y el 60%.
- (39) El hormigón preparado se suministra directamente desde las plantas de producción a las distintas obras de construcción bajo la modalidad “*just in time*”, en la medida en que el tiempo de fraguado del hormigón fresco (aproximadamente una hora) impide su almacenamiento. De este modo, su distribución está condicionada por la ubicación de las plantas de producción pues es el propio productor quien gestiona la venta al cliente final.
- (40) Su transporte se realiza con camiones hormigoneros que pueden ser propiedad de la empresa productora o subcontratados con empresas de transporte. En determinadas ocasiones, cuando se trata de obras de gran envergadura, algunos operadores instalan plantas en las propias construcciones, minimizando los costes logísticos de transporte.
- (41) El hormigón preparado es un producto *commodity* con escasa diferenciación debido a la existencia de normativa de obligado cumplimiento³⁰ que determina la composición y sus características de fabricación. Por tanto, las empresas se diferencian por el precio, la puntualidad, calidad y regularidad del suministro.
- (42) Los factores que determinan la estructura de costes de la producción de hormigón son: i) materias primas (cemento y áridos)³¹; ii) costes de fabricación (equipos, instalaciones y mano de obra); iii) transporte³², distribución y logística; y iv) costes variables como la energía, residuo y el mantenimiento.
- (43) El precio del hormigón industrial preparado viene determinado por dicha estructura de costes, así como por la negociación diaria con los compradores en su proceso de contratación obra a obra.

²⁹ [CONFIDENCIAL].

³⁰ Real Decreto 163/2019, de 22 de marzo, por el que se aprueba la Instrucción Técnica para la realización del control de producción de los hormigones fabricados en central.

³¹ Constituye el principal coste variable de los operadores en el mercado.

³² El coste de transporte varía en función del rendimiento diario de la flota de camiones, la composición de la flota y el grado de utilización de cooperativas de transporte y, sobre todo, de la distancia hasta el punto de suministro y el tiempo de descarga en la obra.

- (44) En lo relativo al **mercado de extracción de áridos**, la estructura de la oferta también se caracteriza por la coexistencia de distintos tipos de empresas con explotaciones de áridos. Así, operan en el mercado tanto compañías multinacionales como empresas locales con un ámbito de actividad reducido (Cataluña o la provincia de Barcelona), y muchas de ellas, operando en el sector de la construcción y/o la producción de materiales de construcción.
- (45) En el mercado de la provincia de Barcelona un total de 139 explotaciones mineras de áridos son operadas por una amplia diversidad de empresas.
- (46) En términos de capacidad utilizada, todas las canteras de áridos de las Partes superan el [CONFIDENCIAL] de tasa de utilización, alcanzando incluso el [CONFIDENCIAL] las correspondientes a los Activos Adquiridos.³³ Por su parte, la investigación de mercado muestra que, en líneas generales, el exceso de capacidad media en el mercado se encontraría en torno al 20% para la provincia de Barcelona, si bien, existe una amplia heterogeneidad, según el competidor considerado.³⁴
- (47) Las plantas de tratamiento de áridos suministran a obras o al sector productor de cementos, hormigones y morteros, que utilizan los áridos como insumos productivos. Así, los operadores del mercado venden el producto directamente al cliente, sin que existan intermediarios que gestionen la venta del producto al cliente final. No obstante, aquellos grupos o empresas integrados verticalmente (i.e. extracción de áridos y producción de hormigón) destinan por lo general, una gran parte de la producción de áridos al autoconsumo (entre el [CONFIDENCIAL]% y el [CONFIDENCIAL]%), tal y como hacen las Partes.³⁵ Sin embargo, las empresas activas solamente en la extracción de áridos destinan el 100% de su producción a su comercialización a terceros.
- (48) El precio de los áridos varía en función de tres factores: la granulometría (tamaño)³⁶, la naturaleza³⁷ y la calidad³⁸. Adicionalmente, factores como la relación cliente-proveedor, proximidad al punto de suministro o el volumen de compra, influyen en la fijación del precio final.³⁹

³³ [CONFIDENCIAL].

³⁴ [CONFIDENCIAL].

³⁵ En los últimos tres años entre un [CONFIDENCIAL] de la producción de áridos del Grupo Cementos Molins, y entre un [CONFIDENCIAL] de la producción de áridos de las dos canteras del Grupo HeidelbergCement que se transmiten a la Notificante, se han destinado al autoconsumo.

³⁶ En relación con la granulometría, cabe tener en cuenta que a menor tamaño mayor es el precio de venta, ya que conlleva un coste de trituración mayor.

³⁷ La naturaleza de los áridos también influye en los costes de trituración y por tanto en el precio de venta (a título de ejemplo, la dureza del material granítico aumenta considerablemente los costes de trituración).

³⁸ Una buena calidad y regularidad en los áridos permite optimizar las dosificaciones en los procesos de fabricación del hormigón, por lo que este factor tiene también una influencia importante en el precio de venta de los áridos que van destinados al sector industrial (fabricación de cemento, hormigón, mortero y prefabricados).

³⁹ Es relevante destacar que el mercado de adquisición de áridos para la construcción (para obras) es muy competitivo y se parece al del hormigón dado que se organiza también por régimen de subasta. En cambio, los áridos para el sector industrial, al ser una materia prima esencial para la producción de cemento y hormigón, hay mayor estabilidad y fidelización de los clientes ya que un cambio de proveedor de áridos suele comportar un cambio de formulaciones.

- (49) Los principales factores que determinan la estructura de costes en el mercado de extracción de áridos son: i) la perforación y explosivos; ii) logística⁴⁰; iii) energía; y i) el mantenimiento de la maquinaria de machaqueo y trituración.
- (50) A continuación, se presentan las cuotas de las Partes y de sus competidores en ambas isócronas determinadas por la investigación de mercado, así como en la previamente delimitada “Zona de Barcelona” para el mercado de producción de hormigón industrial preparado; así como las cuotas de las Partes y competidores en la provincia de Barcelona para el mercado de extracción de áridos⁴¹:

Mercado de producción de hormigón preparado (% en volumen)			
Empresa	Isócrona Montcada	Isócrona Zona Franca	Zona de Barcelona
	2020	2020	2020
Cementos Molins	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
Activos Adquiridos	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]
Combinada	[20-30%]	[40-50%]	[30-40%]
LafargeHolcim	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Cemex	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Betón Catalán	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Hormiconsa	[10-20%]	-	[0-10%]
Portland Valderrivas	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Otros*	-	-	-
Total	100%	100%	100%

* “Otros” recoge cuotas residuales en comparación con las de los competidores relevantes

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

Mercado de extracción de áridos (% en volumen)	
Empresa	Provincia de Barcelona
	2020
Cementos Molins (Promsa)	[20-30%]
Activos Adquiridos	[0-10%]
Combinada	[20-30%]
Portland Valderrivas*	[10-20%]
LafargeHolcim	[0-10%]
Otros*	[50-60%]
Total	100%

* “Otros” recoge cuotas inferiores al 5%.

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

- (51) Por último, en el mercado de cemento gris, verticalmente relacionado con ambos mercados afectados por la presente operación, la cuota de la notificante a escala regional (Cataluña) es de **[20-30%]**.

⁴⁰ Incluye tanto el transporte de las voladuras hasta la planta de trituración, como el transporte del material final hasta la obra o planta industrial en cuestión.

⁴¹ Las empresas recogidas bajo el apartado de “Otros” no alcanzan, individualmente, cuotas superiores al 5%.

- (52) Por lo que respecta al grado de concentración, se muestran los índices IHH post-operación y sus respectivos deltas en los mercados analizados:

2020	Mercado hormigón		Mercado áridos	
	IHH post	Delta	IHH post	Delta
Provincia Barcelona	-	-	886,0	152,3
Zona Barcelona	2102,7	528,0	-	-
isócrona Zona Franca	2543,0	766,2	-	-
isócrona Montcada i Reixac	1493,4	301,1	-	-

Fuente: Cálculo de la CNMC a partir de la información facilitada por la Notificante.

- (53) Según las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03) es improbable encontrar problemas de competencia horizontal en una concentración con un IHH de entre 1 000 y 2 000 y un delta inferior a 250, o en una concentración con un IHH superior a 2 000 y un delta inferior a 150, salvo circunstancias especiales.⁴²
- (54) A este respecto se observa que la operación únicamente da un aumento significativo del grado de concentración en la isócrona de la Zona Franca, y en menor medida en la zona de Barcelona, siendo el incremento en el grado de concentración post operación en los demás mercados poco significativo. No obstante, tanto en la isócrona de la Zona Franca, como en la zona de Barcelona, existen competidores importantes que mantendrán cuotas entre el 10% y el 20%⁴³, junto con otros factores de la estructura de oferta del mercado (exceso de capacidad instalada de los competidores, ausencia de diferenciación del producto) y de demanda, que permitirían disciplinar a la entidad resultante ante un hipotético incremento de precios en dicho mercado.
- (55) Este hecho ha sido confirmado por la investigación de mercado realizada, donde los clientes consultados confirman la existencia de alternativas de suministro con capacidad suficiente para suministrar estos productos, siendo el cambio de proveedor relativamente sencillo. Asimismo, los competidores consultados confirman que se trata de un mercado altamente competitivo por la estandarización en la calidad del producto mediante el RD 163/2019, el exceso de capacidad productiva y la gran atomización de la oferta.

V.2. Estructura de la demanda

- (56) Los mercados del hormigón y de los áridos se encuentran en una fase de madurez, con tasas de crecimiento muy limitadas y con pocas oscilaciones significativas, que en todo caso vienen condicionadas por las variaciones del mercado de la vivienda, la obra civil y la rehabilitación.
- (57) La investigación de mercado realizada revela que la fidelidad a la marca no juega un papel significativo en ninguno de estos mercados, ya que tanto el hormigón preparado como los áridos son productos considerados *commodities*, con escasas diferenciación entre productores debido a la

⁴² Párrafo 20 y siguientes de las Directrices 2004/C 31/03.

⁴³ Este sería el caso de Portland Valderrivas, Cemex, LafargeHolcim y Grupo Betón.

existencia de normativa de obligado cumplimiento que determina la composición y características de fabricación. En este contexto, el principal factor de elección por parte del cliente en ambos mercados es el precio, y en segundo término la puntualidad, regularidad y calidad del suministro.

- (58) Asimismo, tal y como señala la notificante y confirma la investigación de mercado realizada, la clientela en los mercados de hormigón y áridos está muy fragmentada. Por lo general, existe elevado número de empresas constructoras que contratan hormigón y áridos, obra a obra, por el método de subasta. Este formato de contratación hace que los clientes trabajen habitualmente con diversos proveedores a la vez, con un bajo nivel de fidelidad. Por este motivo, en los mercados relevantes afectados no son comunes los contratos de distribución en exclusiva, ni contratos a largo plazo.
- (59) Con respecto al cambio de proveedor, la investigación de mercado confirma que, en términos generales no tiene implicaciones económicas ni supone dificultad alguna. No obstante, existen pequeñas excepciones tanto en el mercado de hormigón⁴⁴ como en el de áridos.⁴⁵

V.3. Barreras de entrada e investigación y desarrollo

- (60) El acceso al mercado de la producción de hormigón no cuenta con barreras de entrada elevadas⁴⁶, siendo en todo caso, algo más elevadas en el mercado de áridos. Esto es debido a que las explotaciones mineras requieren una concesión administrativa y están sometidas a restricciones urbanísticas por su elevado impacto ambiental. Asimismo, la inversión necesaria para una planta de tratamiento de áridos suele ser superior a la de una planta de hormigón.
- (61) De acuerdo con la notificante, la actividad de investigación y desarrollo en los mercados de hormigón y áridos absorbe un porcentaje bajo de la facturación y se dirige fundamentalmente a la optimización de fórmulas, mejora de la calidad y desarrollo de nuevos productos.

⁴⁴ Por lo que se refiere al cambio de suministrador de hormigón una vez iniciada una obra, este no suele producirse a no ser que surja algún problema de calidad o de falta de suministro. Normalmente los hormigones tienen que caracterizarse obra a obra y este es un proceso que requiere su tiempo ya que las resistencias del producto se miden a 28 días.

⁴⁵ En el caso del mercado de áridos, existe más estabilidad en aquellos clientes que adquieren áridos como materia prima para materiales de construcción, ya que un cambio de proveedor requiere ensayos de calidad y regularidad del árido e implica también reformular las recetas del producto final y evaluar también la resistencia del mismo a 28 días. Por lo tanto, en estos supuestos sí que el proceso de cambio de proveedor puede requerir cierto margen de tiempo.

⁴⁶ Un operador nuevo que quiera entrar en el mercado requiere disponer de un terreno (en régimen de alquiler o compra) cuya calificación urbanística sea compatible con el uso industrial de producción de hormigón, y realizar el trámite de la autorización ambiental correspondiente, y realizar la inversión necesaria para la instalación de la planta de producción, cumpliendo con las distintas normativas industriales del sector. Al respecto existen cooperativas de transporte que permiten el suministro de hormigón mediante el alquiler de camiones, evitando la inversión en camiones hormigonera y minimizando así las barreras de entrada económicas de entrada en el sector.

VI. VALORACIÓN

- (62) La Operación consiste en la adquisición por parte de GRUPO CEMENTOS MOLINS, S.A., a través de su filial PROMSA, del control exclusivo sobre la cartera de ACTIVOS HANSON.
- (63) Los mercados afectados por la operación son el **mercado de producción de hormigón preparado** y el **mercado de extracción de áridos**.
- (64) La Operación dará lugar a solapamientos horizontales significativos en el mercado de producción de hormigón industrial preparado alcanzando cuotas de mercado conjuntas en volumen de ventas del [40-50%] en la isócrona de la Zona Franca de Barcelona y del [20-30%] en la isócrona de la zona de Montcada i Reixac. En la denominada “Zona de Barcelona”, que incluiría ambas isócronas mencionadas, la cuota conjunta de las partes asciende al [30-40%] (adición del [20-30%]).
- (65) A pesar de las elevadas cuotas de la entidad resultante para el mercado de hormigón industrial preparado en las isócronas determinadas, tanto individualmente como conjuntamente, la investigación de mercado realizada ha confirmado que tras la operación seguirá existiendo una notable presión competitiva en el mercado de hormigón preparado, con múltiples competidores con cuotas superiores al 10%. En este sentido, según los clientes consultados, existen alternativas de suministro con capacidad suficiente de suministro y el proceso de cambio de proveedor es relativamente sencillo y sin un gran coste económico. En este sentido, según la información recabada, la tasa de utilización de las plantas de los principales competidores de las partes oscila entre el 40% y el 60%, existiendo, por tanto, capacidad instalada ociosa suficiente para disciplinar a la entidad resultante, en el caso de un hipotético incremento de precios. Además, se trata de un mercado que no presenta barreras de entrada significativas.
- (66) Por otra parte, los competidores consultados confirman que debido a la estandarización en la calidad del producto mediante el RD 163/2019, la escasa diferenciación de este, el citado exceso de capacidad instalada en el mercado y la gran atomización de la oferta, el mercado de hormigón industrial preparado es altamente competitivo. Además, la práctica extendida de contratar el suministro de hormigón obra a obra, sin exclusividades ni contratos a largo plazo permiten la existencia de un poder compensatorio de la demanda en dicho mercado.
- (67) En el mercado de áridos, la cuota conjunta en la provincia de Barcelona alcanza el [20-30%], siendo la adición de cuota menos significativa (inferior al [0-10%]), por lo que la operación no dará lugar a cambios significativos en la estructura del mercado. Sus principales competidores son PORTLAND y LAFARGEHOLCIM con cuotas del [10-20%] y [0-10%] respectivamente, estando el resto del mercado muy fragmentado. Además, la gran atomización del mercado de extracción de áridos y la homogeneidad del producto ofrecido, permiten la existencia de un notable poder compensatorio de la demanda en dicho mercado.

- (68) La mayoría de los clientes consultados en el marco de la investigación de mercado realizada, descartan que la presente operación pueda dar lugar a riesgos en la dinámica competitiva de ninguno de los mercados afectados (hormigón y áridos) debido al alto número de empresas competidoras presentes en las áreas geográficas analizadas.
- (69) La Operación no da lugar a solapamientos verticales significativos entre el mercado de áridos y el de hormigón, toda vez que en el mercado aguas arriba de extracción de áridos, una parte muy relevante de la producción de las partes se destina al autoabastecimiento para su propia producción de cemento y hormigón y no, como una actividad económica independiente, manteniéndose esta situación tras la presente operación. Estas características del mercado unidas a la existencia de suficientes alternativas de suministro y a la intención manifiesta de la entidad resultante de continuar sirviendo tasas similares de áridos al mercado, descartan la existencia de riesgos de carácter vertical derivados de la presente operación.
- (70) Por lo que respecta al solapamiento vertical entre el mercado de cemento gris, donde está presente la notificante con un [20-30%] de cuota a escala regional, y el mercado de hormigón, no se espera que la operación vaya a dar lugar a ningún cambio significativo en el mercado, ya que los activos adquiridos ya se suministran de cemento gris mediante compras a CEMENTOS MOLINS, sin que la operación altere la estructura de compras de dichas plantas.
- (71) La Operación tampoco pueda dar lugar a efectos cartera derivados de la complementariedad de los mercados de producto en los que operan las partes debido a que la entidad resultante no alcanzará una posición claramente dominante en ningún mercado relevante y a la existencia de distintos proveedores en los mercados relevantes con carteras similares y con capacidad de competir con la entidad resultante.
- (72) A la vista de todo lo anterior, se considera que la presente operación no da lugar a riesgos para la competencia, siendo susceptible de ser autorizada **en primera fase sin compromisos**.

VII. PROPUESTA

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