

## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### EXPEDIENTE C/1274/22 VOTORANTIM / ACTIVOS HEIDELBERG

---

#### I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 7 de febrero de 2022 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 VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA (en adelante “la Adquirente” o “la Notificante”), del control exclusivo de las líneas de negocio de áridos propiedad de Compañía General de Canteras, S.A. (en adelante “CGC”), de cemento propiedad de Sociedad Financiera y Minera, S.A. (en adelante “SFYM”) y de hormigón y mortero seco propiedad de Hanson Hispania Hormigones, S.L. (en adelante “HHH”) del sur de España propiedad de HeidelbergCement Group (en adelante “GRUPO HEIDELBERG”).<sup>1</sup>
- (2) La operación se articula en virtud del Contrato de Compraventa de participaciones sociales de la Sociedad Adquirida firmado el 10 de noviembre de 2021 (en adelante, “Contrato de Compraventa de Participaciones”) y el Contrato de Compraventa de los Activos Adquiridos de idéntica fecha.
- (3) Con fecha 17 de marzo de 2022 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 29 de marzo de 2022.
- (4) Con fechas 8 y 23 de febrero de 2022, se requirió en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC determinada información a terceros operadores<sup>2</sup>, necesaria para la valoración de la operación. Las respuestas a los citados requerimientos tuvieron entrada entre el 14 de febrero y el 15 de marzo de 2022.
- (5) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **25 de abril 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 8.1.a) de la LDC.

---

<sup>1</sup> En particular, la Operación se estructurará mediante (i) la adquisición de la totalidad de las participaciones sociales de la Sociedad Adquirida, sociedad de futura constitución (“NEWCO”) que será titular exclusivamente de los activos de SFYM afectos a la fabricación de cemento en la región sur de España y de la totalidad de las participaciones de SFYM sobre CGC, permitiendo así a la Notificante adquirir también el control de la línea de negocio de áridos; y, simultáneamente, (ii) la adquisición directa de los activos afectos a la fabricación de mortero seco y hormigón en la región sur de España propiedad de HHH (“Activos Adquiridos”).

<sup>2</sup> En el contexto del test de mercado se ha requerido información a 7 competidores y a 6 clientes de las Partes.

- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos el artículo 1 del Reglamento (CE) n°139/2004 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.

### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (9) La operación se articula mediante el Contrato de Compraventa de Participaciones y el Contrato de Compraventa de los Activos adquiridos, firmados el 10 de noviembre de 2021. El Contrato de Compraventa de Participaciones contiene una cláusula de no competencia y una cláusula de no captación. Por su parte, el Contrato de Compraventa de los Activos Adquiridos contiene una cláusula de no competencia con el mismo alcance y duración que el previsto en el Contrato de Compraventa de Participaciones.

#### **III.1. CLÁUSULAS DE NO COMPETENCIA Y NO CAPTACIÓN**

- (10) De acuerdo con lo establecido en la Cláusula 15 del Contrato de Compraventa de Participaciones, los Vendedores se comprometen, exclusivamente en el territorio de Andalucía, a : i) no involucrarse de ninguna manera en ningún negocio o servicio que compita con el negocio de la Sociedad Adquirida en el área de influencia en el que tanto esta como la Subsidiaria operan actualmente (i.e. ventas domésticas de áridos y cemento gris en Andalucía); ii) no contratar o intentar contratar a ninguno de los trabajadores o miembros del equipo directivo de la Sociedad Adquirida o de la Subsidiaria, así como tampoco se les podrá incitar o convencer de que abandonen su puesto de trabajo como agentes o colaboradores de la Sociedad Adquirida o de la Subsidiaria; y iii) no iniciar ningún tipo de relación laboral, comercial o profesional con ninguna entidad, compañía o negocio cuyo objeto social incluya la venta de áridos o de cemento gris en el interior de Andalucía.
- (11) Asimismo, de acuerdo con lo establecido en la Cláusula 14 del Contrato de Compraventa de los Activos Adquiridos, los Vendedores se comprometen, exclusivamente en el territorio de Andalucía, a: i) no involucrarse de ninguna manera en ningún negocio o servicio que compita con el negocio de los Activos Adquiridos en el área de influencia en el que estos opera actualmente (i.e. ventas domésticas de hormigón premezclado en Andalucía); ii) no contratar o intentar contratar a ninguno de los trabajadores o miembros del equipo directivo de los Activos Adquiridos, así como tampoco se les podrá incitar o convencer de que abandonen su puesto de trabajo como agentes o colaboradores de los Activos Adquiridos; y iii) no iniciar ningún tipo de relación laboral, comercial o profesional con ninguna entidad, compañía o negocio cuyo objeto social incluya la venta de hormigón premezclado en el interior de Andalucía.
- (12) Ambos Contratos prevén dicha limitación por un periodo de [CONFIDENCIAL >2] años desde la fecha de cierre.

### III.2. VALORACIÓN

- (13) De acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, así como a la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) (en adelante, Comunicación), se considera que el contenido<sup>3</sup> tanto de las cláusulas de no competencia como de no captación, no va más allá de lo establecido en la citada Comunicación, por lo que se considera necesario para la consecución de la operación y accesorio a la misma.
- (14) Sin embargo, la duración de ambas cláusulas no se considera ni necesaria ni accesorio a la misma, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas, en la medida en que excede los dos (2) años recogidos en la citada Comunicación, que las partes operan en los mismos mercados y sin que la operación de lugar a una transferencia de know-how significativa que justifique su duración más allá de dicho periodo.

## IV. EMPRESAS PARTICIPES

### IV.1. VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA

- (15) **VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA**<sup>4</sup> es una sociedad dedicada a la fabricación de cemento, así como a la tenencia de participaciones en sociedades dedicadas a la fabricación de cemento, áridos, mortero y hormigón.<sup>5</sup> En España, la Notificante está activa en los mercados de extracción de áridos y de fabricación y comercialización de cemento y hormigón.
- (16) La Notificante pertenece al grupo cementero VOTORANTIM CIMENTOS, S.A. (“VOTORANTIM CIMENTOS”), división cementera del GRUPO VOTORANTIM, cuya matriz última es la sociedad brasileña VOTORANTIM, S.A. Además de su presencia en el mercado del cemento, GRUPO VOTORANTIM también tiene filiales activas en los mercados de extracción de minerales, fabricación de acero, fabricación de energía, operaciones inmobiliarias y financieras, y producción de zumos.

<sup>3</sup> Según confirma la notificante su ámbito geográfico se circunscribe a aquellas áreas donde tanto la Sociedad Adquirida como los Activos Adquiridos desarrollan sus actividades.

<sup>4</sup> Para más información sobre la Notificante y sus actividades, se puede consultar su página Web (<https://www.votorantimcementos.es/es-es>).

<sup>5</sup> VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA se constituyó el 21 de agosto de 1958 y figura inscrita en el Registro Mercantil de Pontevedra. En 2012 fue adquirida por VOTORANTIM CIMENTOS INVERSIONES, pasando a formar parte del GRUPO VOTORANTIM CIMENTOS desde entonces. VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA controla las siguientes sociedades activas en los mercados de fabricación de cemento y/o hormigón: PREBETONG ÁRIDOS, S.L. ([CONFIDENCIAL]); MORTEROS DE GALICIA, S.L. ([CONFIDENCIAL]); PREBETONG HORMIGONES, S.A. ([CONFIDENCIAL]); CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. ([CONFIDENCIAL]); y CEMENTOS BALBOA, S.A. ([CONFIDENCIAL]). Asimismo, VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA es titular del [CONFIDENCIAL] del capital de las siguientes sociedades: CEMENTOS ESPECIALES DE LAS ISLAS, S.A. (CEISA); HORMIGONES Y ÁRIDOS LA BARCA, S.A.; COMERCIALIZADORA DE CALIZAS S.L.; COMERCIALIZADORA DE CENIZAS, S.L.; CANTEIRA DO PENEDO, S.A.; PREBETONG LUGO, S.A. y PREBETONG LUGO HORMIGONES, S.A.

- (17) Según la Notificante, su volumen de negocios 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 GRUPO VOTORANTIM (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[>5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

#### IV.2. ACTIVOS HEIDELBERG

- (18) Los **ACTIVOS HEIDELBERG** están compuestos a su vez por: i) la Sociedad Adquirida, que será una sociedad de nueva constitución (i.e. NEWCO) propietaria de los activos de SFYM afectos a la fabricación de cemento en la región sur de España y de la totalidad de las participaciones propiedad de SFYM<sup>6</sup> sobre CGC, permitiendo así a la Notificante adquirir también el control de la línea de negocio de áridos; y ii) los Activos Adquiridos, que son aquellos afectos a la fabricación de mortero seco y hormigón en la región sur de España propiedad de HHH.
- (19) SFYM es una sociedad dedicada a la fabricación y comercialización de cemento perteneciente al GRUPO HEIDELBERG. En la actualidad, la sociedad se encuentra participada al [CONFIDENCIAL] por CIMENTS FRANÇAIS EUROPE BV, perteneciendo el [CONFIDENCIAL] restante a otras sociedades de GRUPO HEIDELBERG o a acciones propias.<sup>7</sup>
- (20) CGC es una sociedad dedicada a extracción y venta de áridos para la fabricación de hormigón perteneciente al GRUPO HEIDELBERG. Actualmente, la sociedad se encuentra participada al [CONFIDENCIAL] por SOCIEDAD FINANCIERA Y MINERA, S.A., siendo el [CONFIDENCIAL] restante de su capital social propiedad de la sociedad francesa SAX S.A.S.<sup>8</sup>
- (21) HHH es una sociedad dedicada a la fabricación y comercialización de hormigón preparado perteneciente al GRUPO HEIDELBERG. La sociedad se encuentra participada por HANSON HISPANIA, S.A. ([CONFIDENCIAL]) y por HORMIGONES Y MINAS, S.A. ([CONFIDENCIAL]).<sup>9</sup>
- (22) Según la notificante, el volumen de negocios de los ACTIVOS HEIDELBERG en el ejercicio de 2020 conforme al artículo 5 RDC, aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

<sup>6</sup> SFYM es titular del [CONFIDENCIAL] del capital de GCG, mientras que el restante [CONFIDENCIAL] es titularidad de Sax S.a.s.

<sup>7</sup> La sociedad participa al [CONFIDENCIAL] la sociedad HORMIGONES Y MINAS, S.A., y posee el [CONFIDENCIAL] de CGC. Asimismo, la sociedad participa en las siguientes sociedades no incluidas en la Operación: CENTRO ADMINISTRATIVO Y DE SERVICIOS DE MALAGA, S.A. ([CONFIDENCIAL]); DEVNYA CEMENT AD (Bulgaria; [CONFIDENCIAL]); VENTORE, S.L. ([CONFIDENCIAL]); ATLANTICA DE GRANELES Y MOLIENDAS, S.A. ([CONFIDENCIAL]); NEUCICLAJE, S.L. ([CONFIDENCIAL]); J. RIERA, S.A. ([CONFIDENCIAL]); FORTIA ENERGÍA, S.L. ([CONFIDENCIAL]).

<sup>8</sup> CGC únicamente detenta el [CONFIDENCIAL] del capital social de J. RIERA, S.A., dedicada también a la extracción de gravas y arenas y que no se incluye en la presente Operación.

<sup>9</sup> La sociedad no ostenta participación alguna en ninguna sociedad o entidad.

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACTIVOS HEIDELBERG (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

- (23) Los sectores económicos afectados por la operación son: i) el sector de la extracción de gravas y arenas (Código NACE B.08.12); ii) el sector de fabricación de cemento, así como de clínker (Código NACE C.23.51); y iii) el sector de fabricación de hormigón fresco (Código NACE C.23.63).
- (24) En particular, el sector de actividad en que se enmarca la operación es la fabricación y comercialización de materiales de construcción, en el cual es posible distinguir cinco mercados horizontalmente afectados por la presente transacción: i) el mercado de la **producción de clínker**, ii) el mercado de la **fabricación de cemento gris**; iii) el mercado de **extracción de áridos**; iv) el mercado de **fabricación de hormigón** y v) el mercado de la **fabricación de mortero seco**, en los que estarían operativas las partes de la operación<sup>10</sup>.

#### Mercado de producción de clínker

- (25) El clínker es la principal materia prima para la producción de cemento. Se obtiene calcinando, en hornos de gran potencia, los minerales básicos (tales como caliza y arcilla) y moliéndose posteriormente para obtener el cemento.
- (26) Los precedentes nacionales<sup>11</sup> y comunitarios<sup>12</sup> han definido el mercado del clínker como un mercado de producto separado ya que no se puede sustituir por ningún otro producto para la producción de cemento. Además, distintos precedentes nacionales y europeos han considerado la posibilidad de que el mercado de clínker blanco sea diferente del mercado del clínker gris. En este sentido, en el precedente nacional C/1052/19 ÇIMSA/ACTIVOS CEMEX, la

<sup>10</sup> En el mercado de fabricación de cemento la Notificante cuenta con varias plantas varias plantas cementeras y/o molinos repartidas en territorio español. En el suroeste peninsular, cuenta con tres plantas cementeras, en Córdoba, Niebla (Huelva) y Alconera (Badajoz), así como una molinera de cemento ubicada en Bobadilla (Málaga). La Sociedad Adquirida cuenta con una planta cementera ubicada en Málaga, un centro de distribución en Granada y dos silos para el almacenamiento de cemento en el puerto de Málaga y dos en Melilla.

En el mercado de áridos la Notificante dispone de cinco canteras en Galicia y dos graveras en el suroeste peninsular, ubicadas en La Rinconada (Sevilla) y Caya (Badajoz). Los Vendedores operan dos canteras en Manilva (Málaga) y Arcos (Cádiz). También se incluye en el perímetro de la operación la cantera situada en Taralpe (Málaga), inactiva desde 2006 por razones administrativas.

En el mercado de fabricación de hormigón la Notificante opera 27 plantas hormigoneras a nivel nacional. 13 en Galicia, 3 en Tenerife, 5 en Andalucía y 6 en Extremadura. Los Activos Adquiridos incluyen 9 plantas hormigoneras, [CONFIDENCIAL] y 5 plantas hormigoneras [CONFIDENCIAL]. La Operación no supone la adquisición de la propiedad de dichas plantas arrendadas. Las respectivas hormigoneras de las Partes se encuentran a una distancia superior a 25km.

En el mercado de fabricación de mortero seco los Activos Adquiridos incluyen dos plantas de mortero seco sitas en Manilva (Málaga) y Alhaurín de la Torre (Málaga). La Notificante no tiene presencia en el mercado de mortero en el sur peninsular.

<sup>11</sup> Resolución de la CNMC C/1052/19 ÇIMSA / ACTIVOS CEMEX.

<sup>12</sup> Por todos Decisión de la Comisión Europea en el asunto M.774 Heidelberg/Italcementi.

investigación de mercado concluyó que se trataba de dos mercados de producto diferenciados por razones de oferta y demanda.

- (27) Las partes de la operación únicamente están activas en el mercado de producción de clínker gris.

#### **Mercado de fabricación de cemento gris**

- (28) El cemento es un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución, que se utiliza como producto intermedio, entre otros, para la producción de hormigón y sus derivados. En los precedentes nacionales<sup>13</sup> y comunitarios<sup>14</sup> se han diferenciado dos mercados según el tipo de cemento: el gris, ampliamente utilizado en la construcción y el blanco, utilizado principalmente para fines decorativos, representando un porcentaje muy pequeño del consumo total.
- (29) Adicionalmente, los precedentes comunitarios también han considerado una potencial segmentación del mercado según el tipo de envasado utilizado para la comercialización del cemento, distinguiéndose así entre cemento ensacado y cemento vendido a granel.<sup>15</sup> A efectos de la presente Operación la definición exacta de la definición exacta del mercado de producto puede dejarse abierta, ya que la misma no afecta a la valoración de la Operación.

#### **Mercado de extracción de áridos**

- (30) Los áridos son 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. En los precedentes nacionales<sup>16</sup> se ha considerado que la totalidad de variedades de áridos conforman un único mercado de producto.
- (31) En precedentes nacionales<sup>17</sup> y comunitarios<sup>18</sup> se ha distinguido el mercado de la extracción y venta de áridos de los restantes mercados relativos al sector de la construcción y explotación de minas y minerales.

---

<sup>13</sup> Resoluciones de la CNC C-0052/08, LAFARGE/GRUPO GLA, C/0517/13 CEMENTOS MOLINS/ CEMEX-ACTIVOS.

<sup>14</sup> Decisión de la Comisión Europea en los asuntos M.7252 – HOLCIM / LAFARGE; M.7054 Cemex / Holcim Assets; M.7009 Holcim/Cemex West.

<sup>15</sup> Decisiones de la Comisión Europea en los asuntos M.7744 - HEIDELBERGCEMENT / ITALCEMENTI y M.7252 – HOLCIM/LAFARGE.

<sup>16</sup> Informes del extinto Servicio de Defensa de la Competencia en los asuntos N-252 Steetly Iberia/Grupo Empresas de D. Gaspar Serrano; N-06092 – Corporación Noroeste / Sani; o N-0501 Lafarge Aslanda/Readymix Asland.

<sup>17</sup> Resoluciones de la CNC sobre los Expedientes C-0083/08, - Holcim/Tarmac; C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla y C/0042/08 - Lafarge/Obmh.

<sup>18</sup> Resoluciones de la Comisión Europea relativas a los Asuntos M.9316 - Peab/Yit's Paving and Mineral Aggregates Business; M.7744 - Heidelbergcement/Italcementi; M.7550 - Crh/Holcim Lafarge Divestment Business; M.7252 - Holcim/Lafarge y M.7054 –Cemex/Holcim Assets.

### **Mercado de fabricación de hormigón industrial premezclado**

- (32) El hormigón es un material de construcción derivado del cemento y obtenido por la mezcla de este producto con áridos, agua y aditivos. El cemento supone un 10-15% de su composición mientras que los áridos representan el 85-90%.
- (33) Los precedentes nacionales<sup>19</sup> y europeos<sup>20</sup> han distinguido entre hormigón en obra y hormigón industrial y, dentro de este último, entre hormigón seco o premezclado y hormigón húmedo o preparado. La Comisión Europea ha concluido, en particular, que la producción de hormigón premezclado<sup>21</sup>, también conocido como “RMX” (por su traducción en inglés, “Ready-Mix Concrete”) constituye un mercado de producto diferenciado.<sup>22</sup>
- (34) Las diferencias sustanciales entre los usos específicos, presentación y distribución de cada uno de estos productos han perfilado el mercado del hormigón preparado como un mercado en sí mismo.

### **Mercado de fabricación de mortero seco**

- (35) El mortero es un material de construcción obtenido de la mezcla de un aglomerante (principalmente cemento, aunque a veces también cal), arena y agua que sirve, entre otros fines, para unir las piedras o ladrillos que integran las obras, así como para su enlucido o revoco. En función de diversos factores, como la naturaleza de los materiales a unir o el efecto a conseguir, al mortero se le suele unir algún tipo de aditivo específico, como impermeabilizantes o colorantes.
- (36) Dentro de los morteros, los precedentes nacionales<sup>23</sup> y comunitarios<sup>24</sup> han considerado la posibilidad de distinguir entre distintos mercados de producto dentro de los morteros dependiendo de: i) el lugar donde el mortero es mezclado (directamente en obra o previamente en fábrica, siendo este último denominado “mortero industrial”); ii) la forma física del mortero (seco, húmedo o pasta); y iii) la aplicación final del mortero (construcción general, fachada o fijación de teja).
- (37) En este sentido, el precedente comunitario M.9276 SIKA/FINANCIÈRE DRY MIX SOLUTIONS, corroboró la existencia de los distintos segmentos del mercado de mortero previamente mencionados.

<sup>19</sup> Resolución del Consejo de la extinta Comisión Nacional de la Competencia en el asunto C-0042/08 – LAFARGE/OBMH.

<sup>20</sup> Decisión de la Comisión Europea en el asunto M.7252 – HOLCIM /LAFARGE.

<sup>21</sup> El hormigón premezclado es un producto industrial constituido por una mezcla de áridos, cemento gris, agua y aditivos. El hormigón premezclado se produce en un estado recién mezclado y sin quemaduras, y se entrega a una obra de construcción. Dado que el hormigón premezclado se endurece con el tiempo, necesita ser utilizado en un período de tiempo reducido, de entorno a unas dos horas.

<sup>22</sup> Decisión de la Comisión Europea en el asunto M.7252 – HOLCIM /LAFARGE.

<sup>23</sup> Resolución de la CNC en el expediente C-0052/08, LAFARGE/GRUPO GLA.

<sup>24</sup> Resoluciones de la Comisión Europea en los Asuntos M.9276 – Sika/Financiere Dry Mix Solutions; y M.7498 – Compagnie de Saint-Gobain/Sika.

## V.2. Mercado geográfico

### Mercado de producción de clínker

- (38) Los precedentes nacionales y comunitarios mencionados han considerado que el mercado de la producción y comercialización de clínker sería de ámbito  **europeo o nacional**, ya que puede ser fácilmente distribuido a largas distancias, tanto por vía marítima como terrestre, si bien hasta la fecha la definición exacta se ha dejado abierta.

### Mercado de fabricación de cemento gris

- (39) Los precedentes comunitarios mencionados han considerado que los elevados costes de transporte del cemento gris no permiten su distribución rentable en un radio superior a los 150-250 km desde la planta de producción.
- (40) Los precedentes nacionales han considerado eventualmente isócronas superiores, de hasta un radio de trescientos (300) kilómetros desde la planta de producción. Además, en algunos precedentes nacionales se han delimitado las siguientes zonas: zona Levante, que comprendería las Comunidades Autónomas de Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia; zona centro, que comprendería las Comunidades Autónomas de Madrid, Castilla-La Mancha, Castilla-León y Extremadura; zona Este, que comprendería las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia, Murcia y Andalucía. En ocasiones, se han analizado áreas geográficas más estrechas, limitándose al ámbito autonómico, si bien nunca se ha cerrado la definición autonómica de dicho mercado.
- (41) En opinión de la Notificante no existen diferencias significativas en la distancia media a la que se comercializa el cemento gris en función del tipo de envasado utilizado. En todo caso, la proporción entre ambos tipos de cemento se mantiene más o menos constante con independencia de si se analiza un clúster de radio de 150 km o de 250 km.

- (42) Según la información recabada durante la investigación de mercado realizada, la isócrona relevante a los efectos de la presente operación, donde se realizan en media aproximadamente el 90% de las ventas de las partes y sus competidores es la correspondiente a **150km desde la planta de producción**.

### Mercado de extracción de áridos

- (43) En los precedentes nacionales y comunitarios mencionados se ha resaltado que para la determinación del ámbito geográfico del mercado de extracción de áridos debe tomarse en consideración su bajo precio, siendo el coste del transporte un factor determinante en el precio final.
- (44) En consecuencia, no resulta rentable el transporte de áridos a distancias superiores a una hora, motivo por el cual, en dichos precedentes, se ha definido el mercado geográfico de los áridos a partir de un radio de 50-80 kilómetros de las canteras, que en la práctica se ha acabado identificando como de alcance provincial.

- (45) Así, los precedentes nacionales identificados han analizado el mercado de los áridos desde una perspectiva geográfica **provincial**.

#### **Mercado de fabricación de hormigón industrial premezclado**

- (46) En precedentes nacionales y comunitarios se ha considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón industrial preparado desde la planta de elaboración en cuestión al punto de utilización o venta es limitada.
- (47) Por ello, se ha definido como local, considerando para el análisis competitivo tanto el ámbito provincial, como un radio limitado definido en cada caso desde la planta o plantas de hormigón.
- (48) La CNMC ha definido dicho radio entre 20 y 30 kilómetros<sup>25</sup>, mientras que la Comisión Europea ha venido utilizando un radio más amplio, de entre 25 y 50 kilómetros.<sup>26</sup> Sin perjuicio de ello, el ámbito geográfico del mercado de producción de hormigón no ha sido cerrado, debiéndose analizar y determinar en cada Operación según el funcionamiento del mercado en el **territorio en que se ubican las plantas de hormigón en cuestión**, y según las especialidades que pudiese tener el mismo.
- (49) En todo caso, las plantas hormigoneras de las Partes se encuentran a una distancia muy superior a 25 km, por lo que la operación no da lugar a solapamientos en este mercado.

#### **Mercado de fabricación de mortero seco**

- (50) El mortero es un derivado del cemento con una vida limitada y elevados costes de transporte.
- (51) De acuerdo con los precedentes existentes, se considera que la distancia máxima para el suministro de tal producto desde la fábrica al punto de utilización es de aproximadamente 120 kilómetros<sup>27</sup>. Así, los precedentes nacionales mencionados han analizado el mercado desde una perspectiva geográfica provincial.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

- (52) La estructura de la oferta del mercado de cemento gris puede caracterizarse por la presencia de un conjunto de empresas que participan en dicho mercado a escala mundial además de por la existencia de importantes participantes a nivel regional. En la zona suroeste del territorio nacional afectada por la presente operación, se encuentran activas empresas internacionales como

---

<sup>25</sup> Resolución de la CNMC del Expediente C/0517/13 - Cementos Molins/Cemex-Activos, que si bien la operación notificada en dicho Expediente no afectaba de forma directa al hormigón, en el párrafo 35 de la Resolución se explicita que el mercado geográfico más estrecho del hormigón preparado constituiría una ratio de entre 20 y 30 kilómetros de las plantas.

<sup>26</sup> 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.

<sup>27</sup> Resolución de la CNC C-0052/08, LAFARGE/GRUPO GLA.

Cementos Portland Valderrivas, Cemex, LafargeHolcim, Secil y Cimpor; así como operadores con presencia regional como Cebasa e Intermonte.

- (53) El carácter homogéneo del cemento determina que la capacidad de diferenciación entre competidores sea limitada, y venga determinada principalmente por la competencia en precios, así como la calidad, consistencia y fiabilidad en el servicio, en concreto en el transporte, y, ligado a lo anterior, la distancia entre las instalaciones de los clientes y las plantas y/o molineras de cemento.
- (54) Se trata de un mercado maduro con un elevado exceso de capacidad instalada. Según la notificante, las Partes alcanzarían conjuntamente el equivalente al [40-50%] del total de capacidad de producción instalada en el suroeste peninsular<sup>28</sup>. En términos de uso de la misma, la Notificante calcula que la tasa de uso medio anual se sitúa en torno a un [20-30%] en dicha zona geográfica, con una notable dispersión de tasas de utilización que abarcan desde el [0-10%] de la planta de Gádor (Almería) propiedad de Cemex, hasta el [50-60%] de la planta de Niebla (Huelva) de la propia Notificante<sup>29</sup>. Esto permite que cualquier competidor directo de la Notificante tenga capacidad suficiente para poder asumir incrementos de producción si fuese necesario.
- (55) Por lo tanto, el mencionado exceso de capacidad instalada general del mercado, unido a las diferentes empresas activas en la región suroeste del territorio nacional y al carácter homogéneo del producto, normalizado a nivel de la Unión Europea<sup>30</sup>, permite la existencia de suficientes alternativas de suministro para el cliente. En este sentido, según la investigación de mercado realizada por esta Dirección de Competencia, la práctica totalidad de los clientes consultados confirman que cuentan con alternativas de suministro en un radio de 150km<sup>31</sup> alrededor de sus plantas de hormigón y/o mortero, si bien matizan que, ante diferencias notables de distancia, incluso dentro de esta isócrona, prefieren suministrarse del más cercano por motivos económicos.
- (56) Según la Notificante, el coste de fabricación del cemento viene determinado por el coste de la energía eléctrica, el coste del combustible, la mano de obra y el coste de las materias primas.
- (57) Teniendo en cuenta las características homogéneas de este producto<sup>32</sup>, la notificante considera que los precios del cemento varían relativamente poco entre competidores<sup>33</sup>. En efecto, la investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia confirma la reducida dispersión en los precios entre

<sup>28</sup> De acuerdo con la Notificante, la capacidad instalada de cemento gris en el suroeste peninsular es de [>12] millones de toneladas, de las cuales [>5] millones de toneladas corresponden a la capacidad de las Partes.

<sup>29</sup> Estimaciones realizadas por la Notificante en base a la información recogida por Oficemen.

<sup>30</sup> El cemento es un producto normalizado a nivel de la Unión Europea en términos de composición y especificaciones. En España, la conformidad con los criterios técnicos se acredita mediante el cumplimiento con el estándar UNE-EN 197-1:2011. Adicionalmente, el cemento debe contar con la certificación de AENOR (Asociación Española de Normalización).

<sup>31</sup> Isócrona relevante para el mercado de cemento gris obtenida a partir de la investigación de mercado.

<sup>32</sup> [CONFIDENCIAL].

<sup>33</sup> La Notificante no dispone de información detallada sobre los precios practicados por sus competidores en el mercado del cemento.

los distintos competidores, los cuales se han situado en un rango entre los 60€/tonelada y los 70€/tonelada entre los años 2018 y 2020.

- (58) En lo relativo al crecimiento de los precios en el mercado de cemento gris, la investigación de mercado revela que el ritmo de crecimiento se ha situado entre el [CONFIDENCIAL] para seis de los siete competidores consultados. En el caso particular de la Notificante, entre los años 2018 y 2020 los precios del cemento han experimentado un ligero incremento en Extremadura ([CONFIDENCIAL]) pero un notable aumento en Andalucía ([CONFIDENCIAL])<sup>34</sup>. En el caso de la Sociedad Adquirida, los precios se han incrementado un [CONFIDENCIAL] de media anual.
- (59) A continuación, se presentan las cuotas de las partes y de sus competidores a escala de las isócronas de 150 km alrededor de las plantas de producción de cemento gris de Huelva, Córdoba, Málaga y Badajoz, que se considera la más apropiada a los efectos de la presente operación. No obstante, a efectos de transparencia, se incluyen en la tabla también cuotas en las correspondientes isócronas de 250 km:

Mercado de producción de cemento gris (% en volumen, 2020)								
Empresa	Isócrona Huelva		Isócrona Córdoba		Isócrona Málaga		Isócrona Badajoz	
	150km	250km	150km	250km	150km	250km	150km	250km
Votorantim	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]	[30-40%]	[10-20%]
Activos Heidelberg	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
<b>Combinada</b>	<b>[20-30%]</b>	<b>[30-40%]</b>	<b>[30-40%]</b>	<b>[20-30%]</b>	<b>[30-40%]</b>	<b>[30-40%]</b>	<b>[30-40%]</b>	<b>[20-30%]</b>
Lafarge Holcim	[0-10%]	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[10-20%]
Portland Valderrivas	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Cebasa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Cemex	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Secil	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
Cimpor	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]
Otros*	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

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

- (60) Por lo que respecta al grado de concentración a que dará lugar la operación, se han calculado los IHH y deltas correspondientes de cada uno de los mercados relevantes identificados:

2020	Mercado de cemento gris	
	IHH	Delta

<sup>34</sup> [CONFIDENCIAL].

<b>ISÓ. HUELVA 150km</b>	1927,5	79,4
<b>ISÓ. CÓRDOBA 150km</b>	2368,0	628,2
<b>ISÓ. MÁLAGA 150km</b>	2122,4	485,9
<b>ISÓ. BADAJOZ 150km</b>	2021,2	34,3

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

- (61) 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 1000 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.
- (62) A este respecto se observa que, en la operación supera los citados umbrales en las isócronas de 150 km únicamente alrededor de las plantas de Córdoba y Málaga.
- (63) Por otra parte, la operación da lugar a los siguientes solapamientos verticales<sup>35</sup> relevantes<sup>36</sup>:
- El mercado de producción de clínker<sup>37</sup>, cuyo mercado geográfico es de escala nacional y donde las Partes están presentes con una cuota conjunta del [10-20%] (adición de cuota de [0-10%]), se solapa verticalmente con el mercado aguas abajo de cemento gris, donde las partes superan el 25% de cuota de mercado conjunta para los clústeres definidos como isócronas de 150 km alrededor de las plantas de fabricación de cemento gris de Niebla (Huelva) [20-30%] ([0-10%]), Córdoba [30-40%] ([10-20%]), Málaga [30-40%]([10-20%]) y Badajoz [30-40%] ([0-10%]).
  - El mercado de fabricación de hormigón<sup>38</sup>, cuyo mercado geográfico son las isócronas de 25km y donde solo está activa la Notificante con cuotas del [10-20%] en cada uno de los clústeres de sus plantas de Sevilla (Coria del Río, San Jerónimo y Alcalá de Guadaíra) y del [10-20%] en el clúster de la planta de Córdoba (Las Quemadas), se solapa verticalmente con el clúster de 150 km de cemento gris (aguas arriba) de Málaga con una cuota conjunta del [30-40%] (adición del [10-20%]).
  - El mercado de fabricación de mortero seco<sup>39</sup>, donde solo están presentes los **ACTIVOS HANSON** con cuotas del [30-40%] en el

<sup>35</sup> Además de los solapamientos presentados como verticalmente relevantes, existen otros solapamientos verticales de menor importancia: i) El mercado de extracción de áridos, en el clúster de 80km alrededor de la planta de La Rinconada (Sevilla) de VOTORANTIM, donde la notificante ostenta una cuota del [20-30%], presenta solapamientos verticales no relevantes con el clúster de 120 km de mortero seco (aguas abajo) de la adquirida de su planta de Alhaurín de la Torre (Málaga) ([20-30%]).

<sup>36</sup> Aquellos en los que las partes en la concentración alcancen una cuota individual o combinada del 25% en un mercado de producto verticalmente relacionado con un mercado de producto en el que opere cualquier otra parte de la concentración en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.

<sup>37</sup> El clínker es un insumo necesario para la fabricación de cemento, razón por la que el mercado del clínker se encuentra aguas arriba del mercado del cemento gris.

<sup>38</sup> El hormigón es un producto compuesto por cemento gris, áridos y agua, principalmente.

<sup>39</sup> El mortero seco (mercado donde operan los **ACTIVOS HANSON**) se obtienen de la mezcla de, entre otros materiales,

clúster de 120km de la planta de Manilva (Málaga), y del [20-30%] en el clúster de la planta de Alhaurín de la Torre (Málaga), presenta solapamientos verticalmente relevantes con el mercado aguas arriba de cemento gris para los clústeres de 150km de Niebla (Huelva) [30-40%] ([0-10%]), Córdoba [30-40%] ([10-20%]) y Málaga [30-40%] ([10-20%]).

- d. El mercado de extracción de áridos<sup>40</sup>, en el clúster de 80km alrededor de la planta de La Rinconada (Sevilla) de VOTORANTIM, donde la notificante ostenta una cuota del [20-30%], presenta solapamientos verticalmente relevantes con el clúster de 120 km de mortero seco (aguas abajo) de la adquirida de su planta de Manilva (Málaga) ([30-40%]).

## VI.2. Estructura de la demanda

- (64) En España, el mercado de la fabricación de cemento es un mercado maduro en el que las preferencias del cliente o la fidelidad de marca no tienen un peso significativo.
- (65) Dada la citada integración vertical de los grandes grupos cementeros a nivel nacional, parte de la producción de cemento se destina al autoabastecimiento de sus propias plantas hormigoneras.<sup>41</sup>
- (66) La demanda procede principalmente de distribuidores de cemento y de las empresas hormigoneras independientes instaladas en la Península. Esta demanda se encuentra altamente fragmentada, existiendo numerosos clientes, agrupados principalmente como distribuidores de cemento o fabricantes de hormigón.
- (67) En el caso de las partes, estas comercializan [CONFIDENCIAL],<sup>42</sup> [CONFIDENCIAL].<sup>43</sup>
- (68) Según las partes, las relaciones comerciales con los clientes no suelen estar estructuradas formalmente, si bien ello depende en última instancia del propio perfil de cliente, siendo normalmente bajo demanda el suministro de cemento. Así, la investigación de mercado realizada confirma que 4 de los 6 clientes consultados no estructuran su relación comercial a través de contratos de suministro; mientras que los 2 restantes sí lo hacen.
- (69) Los factores determinantes para la elección de suministrador de cemento, por parte de los clientes son el precio (afectado notablemente por la distancia de

---

cemento gris y áridos, principalmente.

<sup>40</sup> El mercado de áridos no se encuentra aguas arriba ni aguas abajo con respecto al de cemento gris, sino que forman parte de un mismo nivel en la cadena de producción de hormigón y mortero. Los áridos se emplean conjuntamente con el cemento gris en la fabricación de hormigón y mortero.

<sup>41</sup> Por otro lado, conforme a la información a disposición de la Notificante, la demanda de cemento ensacado es homogénea y supone entre un 15 y un 20% de las ventas totales de cemento de los principales fabricantes a nivel nacional. La demanda de cemento comercializado a granel se corresponde principalmente con los fabricantes de hormigón y obras de construcción.

<sup>42</sup> En ese sentido, la Notificante [CONFIDENCIAL].

<sup>43</sup> [CONFIDENCIAL].

transporte), calidad del producto y del servicio, tal y como ha confirmado la investigación de mercado.

- (70) De acuerdo con la Notificante, no existen restricciones o limitaciones de ningún tipo por parte de los clientes para cambiar de proveedor. En ese sentido, la práctica habitual en el mercado de la fabricación de cemento es que la demanda funcione bajo pedidos puntuales, sin llegar a formalizarse una relación de suministro por escrito. En el caso de que se suscriban contratos de suministro, los mismos acostumbra a ser de muy corta duración (normalmente anuales o bianuales) y no exclusivos. La realidad del sector es, pues, que los clientes suelen operar con varios proveedores de cemento y no hay costes relevantes derivados del cambio de proveedor.
- (71) A pesar de que ninguno de los clientes consultados durante la investigación de mercado menciona la existencia de costes elevados ante un cambio de suministrador, dos clientes han matizado la necesidad de tener muy en cuenta el efecto que puede tener el cambio de cemento gris en las dosificaciones del hormigón, y en las formulaciones de otros productos como los morteros, los problemas de calidad que puede originar al poder variar su efecto junto con el de los áridos y los aditivos, así como las necesidades y aumento de cargas de trabajo derivadas del mantenimiento de los controles asociados a los distintos sistemas de calidad.
- (72) En este sentido, la mayoría de los clientes consultados por esta Dirección de Competencia<sup>44</sup> no consideran que la presente operación de concentración vaya a afectar a la facilidad o dificultad para realizar un cambio de suministrador, y consideran que seguirán existiendo suficientes proveedores alternativos.

### **VI.3. Barreras de entrada e investigación y desarrollo**

- (73) Según las partes, el mercado de la fabricación de cemento, no se caracteriza por elevadas barreras a la entrada, en la medida en que no hay escasez de personal ni de materias primas, ni existen barreras técnicas, tecnológicas o económicas más allá del coste de inversión necesario el establecimiento y operativa de una planta de producción de cemento integrada, la cual, según las partes, no es necesaria, pudiéndose operar en el mercado mediante molindas de cemento.
- (74) Sin embargo, múltiples precedentes del sector<sup>45</sup> señalan que las barreras de entrada en el mercado de la fabricación de cemento gris a través de la construcción de una planta integrada son notables debido a la elevada inversión necesaria y a la irreversibilidad de la misma. Otros factores limitantes

---

<sup>44</sup> Cuatro de los seis clientes consultados. De los dos clientes restantes, uno ha manifestado que, a pesar de existir alternativas, estas no son económicamente viables debido a la distancia hasta su planta de hormigón. No obstante, dicho cliente afirma que su dificultad para cambiar de proveedor ha existido siempre y que no va a ser afectada directamente por la presente operación. El otro cliente ha señalado que el mercado de cemento se trata de un mercado con pocas opciones en el que es complicado cambiar de suministrador.

<sup>45</sup> Ver, entre otros, párrafo 265 del asunto M.7054 – CEMEX/HOLCIM ASSETS; y párrafo 246 del asunto M.7009 – HOLCIM/CEMEX WEST.

o inhibidores de la entrada en el mercado son la necesidad de acceso a una cantera de roca caliza y el cumplimiento de la regulación medioambiental.

- (75) Seis de los siete competidores consultados mediante la investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia confirman la existencia de elevadas barreras de entrada en el mercado de producción de cemento gris. En líneas generales, dichas barreras de entrada son: i) la elevada inversión requerida (CAPEX<sup>46</sup>); ii) la limitación en la disponibilidad de los minerales requeridos para la producción de cemento; y, iii) la larga duración y alta dificultad del procedimiento de autorización para nuevas plantas debido a las restricciones ambientales actuales.
- (76) Las actividades de I+D no juegan un papel importante en el mercado de cemento gris, al ser un producto homogéneo y regido por estándares europeos.

## **VII. VALORACIÓN**

- (77) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de VOTORANTIM CEMENTOS ESPAÑA del control exclusivo de las líneas de negocio de áridos propiedad de CGC, de cemento propiedad de SFYM y de hormigón y mortero seco propiedad de HHH, localizados en el sur de España y siendo todos ellos propiedad del GRUPO HEIDELBERG.
- (78) Los mercados afectados son el mercado de la **producción de clínker**, el mercado de la **fabricación de cemento gris**, el mercado de **extracción de áridos**, el mercado de **fabricación de hormigón** y el mercado de la **fabricación de mortero seco**.
- (79) La operación únicamente da lugar a solapamientos horizontales relevantes (cuotas conjuntas superiores al 15%) en el mercado de la fabricación de cemento gris, concretamente en los clústeres de 150 km y 250 km alrededor de las plantas, siendo a los efectos de la presente operación la isócrona de 150km más representativa en base a los datos de ventas recabados de las partes y de competidores.
- (80) La operación da lugar a solapamientos horizontales significativos, superiores al 30% en el clúster de 150km de Córdoba [30-40%] (adición del [10-20%]), en el clúster de 150km de Málaga con cuotas conjuntas del [30-40%] ([10-20%]) y en el clúster de 150 km de Badajoz [30-40%] (0,5%), si bien dada la escasa adición de cuota, y consecuente reducido incremento en el grado de concentración en el clúster de Badajoz, no se considera que, en el mismo, la operación pueda dar lugar a riesgos significativos a la competencia.
- (81) En lo relativo a los clústeres de 150km de Córdoba y Málaga, la investigación de mercado confirma la existencia de suficientes alternativas con capacidad de competir en las citadas isócronas, el exceso de capacidad instalada general del mercado, los reducidos costes por cambio de proveedor y el

<sup>46</sup> Capex (abreviatura del inglés "capital expenditure" y que en español significa gasto en capital) es la inversión en capital o inmovilizado fijo que realiza una compañía ya sea para adquirir, mantener o mejorar su activo no corriente.

carácter homogéneo del producto (normalizado a nivel de la Unión Europea). Asimismo, la mayoría de los competidores y la totalidad de los clientes requeridos han manifestado ausencia de riesgos para la competencia en el mercado de cemento gris derivados de la presente operación.

- (82) La operación da lugar a solapamientos verticales relevantes entre el mercado nacional aguas arriba de clínker, en el que están ambas partes con una cuota del [10-20%] ([0-10%]), y los clústeres de cemento gris de 150 km donde las partes presentan cuotas conjuntas entre el [20-30%] y el [30-40%].
- (83) Asimismo, se identifican solapamientos verticales relevantes entre los clústeres de 150 km de cemento gris de Huelva, Málaga y Córdoba y los clústeres 120 km de mortero seco aguas abajo de la adquirida en Manilva (Málaga) ([30-40%]) y Alhaurín de la Torre (Málaga) ([20-30%]). Del mismo modo, se produce un solapamiento vertical relevante entre el clúster de 150 km de cemento gris de Málaga y los clústeres de 25 km de hormigón de las plantas de la Notificante en Sevilla (Coria del Río ([10-20%]), San Jerónimo ([10-20%]) y Alcalá de Guadaira ([10-20%])) y en Córdoba (Las Quemadas ([10-20%])).
- (84) Por último, se identifica un solapamiento vertical entre el clúster de 120 km de mortero seco de la adquirida en Manilva con el clúster de 80km de la planta de áridos (aguas arriba) de La Rinconada (Sevilla) de la notificante ([20-30%]).
- (85) De los solapamientos verticales relevantes anteriormente señalados cabe destacar que:
- i) Entre el mercado de producción de clínker y el mercado de producción de cemento gris no se generarán efectos verticales negativos para la competencia pues los consumidores de clínker pueden suministrarse a nivel nacional o incluso supranacional (nivel comunitario o productores radicados en otros países mediterráneos), existiendo suficientes alternativas en el mercado. Asimismo, las partes [CONFIDENCIAL], y no prevén alterar el suministro a dichos clientes.
  - ii) Entre el mercado de fabricación de cemento gris y el mercado de fabricación de mortero seco tampoco se prevé que la operación vaya a producir riesgos verticales para la competencia. En este sentido, los operadores de mortero consultados han confirmado la existencia de proveedores alternativos en los clústeres señalados sin que ninguno de ellos haya considerado que la operación vaya a generar riesgos en el acceso a suministro de cemento gris por parte de empresas de mortero.
  - iii) Entre el mercado de cemento gris y el mercado de hormigón tampoco se prevé que la operación vaya a generar riesgos de tipo vertical entre ambos mercados, en los clústeres indicados. En este sentido, si bien según los operadores de hormigón consultados, el número de alternativas disponibles para el suministro de cemento gris es menor en el clúster de Córdoba que en el de Málaga, todos los operadores consultados señalan que no consideran que la operación vaya a alterar el acceso a cemento para empresas hormigoneras, ni las condiciones del mismo, respecto a la situación preexistente. Asimismo, la notificante señala que no van a

realizar cambios en las relaciones comerciales con sus clientes de cemento gris (tanto empresas de hormigón como de mortero), si bien se espera que las mejoras en la logística que se produzcan como consecuencia de la operación redunden en una mejor calidad del servicio.

- iv) Entre el mercado de extracción de áridos y el mercado de producción de mortero seco tampoco habrá lugar a efectos verticales negativos para la competencia, pues [CONFIDENCIAL].
- (86) Según la notificante, la Operación tampoco pueda dar lugar a efectos cartera dado que la entidad resultante no alcanzará una posición claramente dominante en ninguno de los mercados relevantes y a la existencia de distintos proveedores con carteras similares y con capacidad de competir con la entidad resultante.
- (87) 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**.

#### **VIII. PROPUESTA**

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

Asimismo, y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, se considera que la duración de las Cláusulas de no competencia y no captación no se considera ni necesaria ni accesoria a la presente operación, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas, en la medida en que excede los dos (2) años recogidos en la citada Comunicación, que las partes operan en los mismos mercados y sin que la operación de lugar a una transferencia de know-how significativa que justifique su duración más allá de dicho periodo.