



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06092

CORPORACIÓN NOROESTE / SANI

Con fecha 22 de septiembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de CORPORACIÓN NOROESTE DE HORMIGONES Y ÁRIDOS, S.L. (CORPORACIÓN NOROESTE) del control exclusivo sobre FIRMES Y HORMIGONES SANI, S.L. (en adelante SANI).

Dicha notificación ha sido realizada por los representantes de CORPORACIÓN NOROESTE 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. a). 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, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **23 de octubre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de CORPORACIÓN NOROESTE (controlada por el Grupo CIMPOR) del control exclusivo sobre SANI.

Con fecha 29 de mayo de 2006, CORPORACIÓN NOROESTE, mediante escritura pública de compraventa, adquirió de ARENOR, S.L.¹ 40 participaciones sociales, representativas del 40% del capital de SANI. El mismo día, tras la formalización de la citada operación de compraventa, CORPORACIÓN NOROESTE DE HORMIGONES Y ÁRIDOS, S.L. suscribió con ARENOR, S.L. un Contrato Privado de Opción de Compra irrevocable, [...] representativas del [>10%] del capital social de SANI.

¹ Compañía dedicada principalmente a la fabricación, venta y transporte de hormigón premezclado, así como a la extracción, clasificación, venta y transporte de toda clase de áridos, que controla CORPORACIÓN NOROESTE actualmente.



En consecuencia, tras la operación, CORPORACIÓN NOROESTE poseerá el [$> 50\%$] del capital de SANI y ejercerá su control en exclusiva.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia españolas.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. CORPORACIÓN NOROESTE DE HORMIGONES Y ÁRIDOS, S.L. (CORPORACIÓN NOROESTE)

CORPORACIÓN NOROESTE es una sociedad de cartera², filial de la cabecera del Grupo Corporación Noroeste perteneciente en un 99,53% a la compañía portuguesa CIMPOR-CIMENTOS DE PORTUGAL SGPS, S.A. (CIMPOR), cuya actividad principal es la fabricación, distribución y venta de cemento, áridos, morteros y hormigones. Las acciones de CIMPOR cotizan en la Bolsa de Lisboa³.

CIMPOR realiza la práctica totalidad de sus actividades España a través del grupo de empresas Corporación Noroeste, que produce:

- Cemento en Andalucía, Extremadura y Galicia.
- Hormigón en Galicia, Asturias, Castilla y León, Andalucía y Extremadura.
- Áridos en Galicia y Cantabria.
- Mortero en Galicia.

Por otra parte, cabe destacar que CIMPOR participa indirectamente (a través de la española Retonoba, S.A. y la portuguesa C+PA Cimento e Productos Associados S.A.) en el 40% del capital de ARENOR, S.L., si bien no controla ni directa ni indirectamente esa sociedad.

² Se trata de una sociedad de mera tenencia de bienes, en particular, de acciones y participaciones de otras compañías relacionadas con la actividad de fabricación y venta de hormigón y áridos.

³ El Grupo francés LAFARGE tiene una participación del 12% (no de control) en CIMPOR que cotiza en la Bolsa de Lisboa.



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

Volumen de ventas de CIMPOR (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 2.500]	[< 2.500]	[< 2.500]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[< 60]	[< 60]	[< 60]

Fuente: Notificación

III.2 FIRMES Y HORMIGONES SANI, S.L. (SANI)

SANI está controlada⁴ por ARENOR S.L., una compañía dedicada principalmente a la fabricación, venta y transporte de hormigón premezclado, así como a la extracción, clasificación, venta y transporte de toda clase de áridos.

La principal actividad de SANI consiste en la elaboración de firmes de carreteras, caminos, calles, paseos; la fabricación y colocación de hormigones, tubos y bovedillas; excavaciones y áridos de toda clase.

Para llevar a cabo sus actividades posee seis plantas de hormigón (cinco en la provincia de Badajoz -Talavera, Mérida, Almendralejo, Fuente Cantos y Villanueva del Fresno- y una en la provincia de Sevilla -Real de la Jara-) y dos canteras de áridos en la provincia de Badajoz.

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

Volumen de ventas de SANI (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 2.500]	[< 2.500]	[< 2.500]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[< 60]	[< 60]	[< 60]

Fuente: Notificación

⁴ Como ya se ha indicado, CIMPOR participa indirectamente en el capital social de Arenor, S.L., pero no la controla.



IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

Las partes de la operación operan en el ámbito de la fabricación y comercialización de materiales de construcción, en particular, hormigón preparado y áridos. Adicionalmente, CIMPOR también produce y vende cementos en España.

IV.1.1. Hormigón

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%.

Tanto el SDC como la Comisión han distinguido entre hormigón en obra y hormigón industrial y, dentro de este último, entre hormigón seco o premezclado y hormigón húmedo o preparado⁵.

El hormigón seco o premezclado no lleva agua, por lo que caduca a los 6 meses, a diferencia del hormigón húmedo o preparado que sí lleva agua, por lo que caduca a los 90 minutos. Según la notificante, el hormigón preparado se mezcla previamente en instalaciones de producción y después es transportado en camiones hormigoneras al lugar concreto en el que se va a utilizar. El hormigón preparado normalmente se comercializa en grandes cantidades, se suministra y se vende semihúmedo y es un producto perecedero.

IV.1.2. Áridos

Los áridos son extraídos en canteras o minas para su posterior tratamiento y comercialización. Bajo el término áridos se designa a tres materias primas básicas en la construcción: grava, roca machacada y arena.

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

Las autoridades nacionales y comunitarias de competencia⁶ han incluido en el mercado de producto de los áridos la grava, la roca machacada y la arena.

IV.1.3. Cemento

El cemento es un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución, que tiene la propiedad de fraguar cuando se mezcla con agua. Se utiliza como producto intermedio, entre otros, para la producción de hormigón y sus derivados.

En los precedentes nacionales y comunitarios⁷ se han diferenciado dos mercados según el tipo de cemento: el gris, ampliamente utilizado en la construcción y el blanco, utilizado

⁵ Entre otros, N-252 STEETLEY IBERIA/ GRUPO DE EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO, N-05101 LAFARGE ASLAND/READYMIX ASLAND, N-05102 CEMEX/READYMIX ASLAND, N-06057 PORTLAND/UNILAND, COMP/M.3572 CEMEX/RMC.

⁶ Entre otros, IV/M.180; IV/M. 460; IV/M.1030; IV/M.1157; IV/M.1759; IV/M.1874; N-05101 LAFARGE ASLAND/READYMIX ASLAND y N-06057 PORTLAND/UNILAND.

⁷ Entre otros COMP/M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAR; COMP/M.3572 CEMEX/RMC.



principalmente para fines decorativos. Este último representa un porcentaje muy pequeño del consumo total.

CORPORACIÓN NOROESTE sólo fabrica y vende cemento gris, mientras que SANI no fabrica cemento, pero lo consume para la producción de hormigón.

IV. 2. Mercado geográfico

IV.2.1. Hormigón preparado

Tanto la Comisión como las autoridades nacionales de competencia han considerado⁸ que la distancia máxima para el suministro de hormigón preparado desde la planta de elaboración al punto de utilización (obra pública o edificación) es limitada. Por ello, el mercado del hormigón preparado se ha definido como básicamente local, si bien en algunos casos se han señalado ámbitos superiores⁹ en atención, entre otras consideraciones, al solapamiento o superposición que podría producirse entre mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

En el caso COMP/M.3572 CEMEX/RMC, la Comisión analizó el mercado del hormigón preparado en España, considerando un radio de entre 20 y 30 kms, aunque dejando abierta una definición exacta del ámbito geográfico.

A través de sus filiales, CORPORACIÓN NOROESTE produce hormigón preparado en Galicia, Asturias, noroeste de Castilla y León, Andalucía y Extremadura. Por su parte, SANI produce hormigón preparado en las provincias de Badajoz (plantas de Talavera, Mérida, Almendralejo, Fuente Cantos y Villanueva del Fresno) y Sevilla (planta de Real de la Jara).

IV.2.2. Áridos

La Comisión Europea ha venido considerando el mercado de los áridos como de dimensión local o regional. En el expediente CEMEX/RMC señalaba, siguiendo precedentes anteriores que, atendiendo a los costes de transporte, se establecía el mercado como local en un radio de 48 kms.

SANI tiene sus canteras en Badajoz y sus ventas representan el [...] de esa provincia y el [...] en la Comunidad Autónoma de Extremadura. Por su parte, el grupo CIMPOR no tiene producción en esas zonas¹⁰.

IV.2.3. Cemento gris

En los distintos precedentes nacionales, el mercado del cemento se ha venido analizando en una dimensión nacional y regional.

En efecto, de acuerdo con el TDC¹¹, “por lo que respecta al mercado de cemento, no se puede hablar en propiedad de un único mercado nacional, sino de diferentes mercados regionales”, por circunstancias como el elevado coste de transporte que limita el radio de acción de una planta productora de cemento. Además, la existencia en zonas costeras de competencia procedente de las importaciones hace necesario, según el TDC, analizar los efectos competitivos

⁸ COMP/M.3572 CEMEX /RMC; N-06057 PORTLAND/UNILAND.

⁹ Este SDC ha considerado en algunos casos la provincia como el ámbito geográfico relevante o zonas más extensas (como, por ejemplo, Madrid capital y su zona de influencia, que comprende la zona limítrofe de la provincia de Guadalajara) y en otros ha tenido en cuenta zonas más pequeñas (radio de 20-30 kms.).

¹⁰ CIMPOR no produce áridos en Extremadura [...].

¹¹ C-9/92 CEMEX/SANSON

de una concentración por regiones diferenciando aquéllas de fácil acceso por mar de las que no lo son.

Atendiendo a estos criterios, este SDC ha venido analizando la incidencia de operaciones de concentración entre cementeras tanto en el territorio nacional peninsular, como en distintas regiones.

SANI no produce cemento gris y CIMPOR lo hace en Andalucía, Extremadura y Galicia.

IV.3. Conclusión

A la luz de las consideraciones anteriores, este SDC analizará la incidencia de la presente operación en el mercado de hormigón preparado en la provincia de Badajoz¹², así como en las localidades pacenses de Talavera, Mérida, Almendralejo, Fuente Cantos y Villanueva del Fresno y la sevillana de El Real de la Jara en la que sólo opera la adquirida. Asimismo, se analizará la incidencia de la operación en el mercado de cemento gris nacional peninsular, de Andalucía Occidental y de Extremadura con el fin de determinar los efectos verticales de la operación notificada.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Características y evolución

La evolución de los mercados de cemento, hormigón y áridos depende estrechamente de la coyuntura del sector de la construcción. El fuerte crecimiento de la construcción en los últimos años que en términos reales fue de un 35% entre 1995-2005 (frente al 17% que creció el PIB real en el mismo periodo), ha propiciado máximos históricos de consumo de materiales de construcción.

V.2.- Estructura de la oferta

V.2.1. Hormigón preparado

Las cuotas de las partes¹³ en los tres últimos años en el mercado de hormigón preparado en Badajoz se muestran en el cuadro siguiente:

MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO EN LA PROVINCIA DE BADAJOZ			
(cuotas en valor)			
	2003	2004	2005
CIMPOR	[0-10]	[20-30]	[20-30]
SANI	[10-20]	[10-20]	[0-10]
CIMPOR + SANI	[20-30]	[30-40]	[30-40]
RMA/Hormiexsa	[20-30]	[10-20]	[10-20]
H. Nevero/Hormigusa	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HYMPSA/HORPEBI	[0-10]	[0-10]	[0-10]

¹² En la provincia de Sevilla la cuota conjunta de las Partes [0-10%] en el mercado provincial de hormigón preparado.

¹³ Puesto que CORPORACIÓN NOROESTE DE HORMIGONES Y ÁRIDOS, S.L. es una sociedad de mera tenencia de bienes, los datos correspondientes al mercado de hormigón corresponden al conjunto de las dos sociedades a través de las cuales opera en el mercado de hormigón en la zona de Andalucía Occidental y Extremadura: Occidental Hormigones, S.L. y Hormigones Hércules, S.L.

MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO EN LA PROVINCIA DE BADAJOZ			
(cuotas en valor)			
	2003	2004	2005
Resto	[40-50]	[40-50]	[30-40]
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fuente: notificante.

Como resultado de la operación, CIMPOR refuerza su condición de primer operador [20-30%] en el mercado de hormigón preparado de la provincia de Badajoz, alcanzando del [30-40%], seguido de RMA/Hormiexsa y SANI.

En Badajoz, la adición de cuotas se produce en las áreas alrededor de Talavera la Real, Mérida, Almendralejo, Fuente Cantos y Villanueva del Fresno. En las tres primeras localidades CIMPOR ya estaba presente y la cuota resultante pasa a ser ligeramente superior al [30-40%]. Por otra parte, la operación permite a CIMPOR asumir en las localidades de Fuente Cantos y Villanueva del Fresno, en las que no opera, las cuotas del [40-50%] y [90-100%], respectivamente, que registra la adquirida.

MERCADOS LOCALES DE HORMIGÓN PREPARADO EN BADAJOZ Y SEVILLA ¹⁴			
	Cuota CIMPOR (2005)	Cuota SANI (2005)	Cuota CIMPOR + SANI (2005)
Talavera la Real	[30-40]	[0-10]	[40-50]
Mérida	[30-40]	[10-20]	[40-50]
Almendralejo	[20-30]	[20-30]	[40-50]
Fuente Cantos	[0-10]	[40-50]	[40-50]
Villanueva del Fresno	[0-10]	[90-100]	[90-100]
El Real de la Jara	[0-10]	[30-40]	[30-40]

Fuente: notificante.

Por su parte, en Sevilla la cuota provincial conjunta de las Partes es [0-10%] y la operación permite asumir a CIMPOR asumir la posición de SANI [30-40%] en el Real de la Jara, sin adición alguna de cuotas.

V.2.2. Cemento gris

La oferta en el mercado nacional peninsular de cemento gris la componen fundamentalmente grandes empresas, en muchos casos multinacionales. La notificante señala que su cuota en el mercado nacional de cemento gris en 2005 es del [0-10%], por detrás de CEMEX [20-30%], Cementos Portland Uniland [10-20%], HOLCIM [10-20%], y Lafarge Asland [0-10%].

La presencia de CIMPOR en Extremadura [10-20%] y Andalucía Occidental [10-20%] es significativamente más importante que a nivel nacional. No obstante, en ambos mercados existen competidores con mayor peso, como Cementos Portland [30-40%] y Cementos Balboa [10-20%] en Extremadura y Cementos Portland [30-40%] y Holcim España [20-30%] en Andalucía Occidental.

¹⁴ Los mercados geográficos se definen por un radio de 30 Km en torno a estas localidades.



MERCADO DE CEMENTO GRIS EN EXTREMADURA 2005 (cuotas en valor)	
Cementos Portland	[30-40]
Cementos Balboa	[10-20]
Corporación Noroeste, S.L.	[10-20]
Lafarge Asland, S.A.	[10-20]
Holcim	[0-10]
Cemex	[0-10]
Cementos Barrero	[0-10]
Cementos Antequera	[0-10]
TOTAL	100,0
MERCADO DE CEMENTO GRIS EN ANDALUCÍA OCCIDENTAL 2005 (cuotas en valor)	
Cementos Portland	[30-40]
Holcim	[20-30]
Corporación Noroeste, S.L.	[10-20]
Cementos Barrero	[10-20]
TOTAL	100,0

Fuente: notificante.

A los efectos de valorar el refuerzo de la integración vertical de CIMPOR, cabe señalar que, según la notificante, las compras de cemento de SANI suponen un [...] del mercado de cemento gris de Extremadura y un [...] del de Andalucía Occidental.

V.3.- Estructura de la demanda

La demanda de materiales de construcción está relacionada con la actividad constructora, tanto para usos residenciales como no residenciales. Por ello, el fuerte crecimiento del sector de construcción de los últimos años ha llevado a fuertes incrementos de la demanda de materiales de construcción.

En general, en estos mercados los clientes más importantes cuentan con poder de negociación, en la medida en que cuentan con alternativas de suministro. Se trata de un sector en el que no existen exclusivas ni suministros de larga duración y en el que los clientes realizan compras puntuales para cada obra determinada.

En lo que respecta al mercado del hormigón preparado, la demanda, según la notificante, resulta muy heterogénea, al estar constituida tanto por grandes empresas constructoras con un gran poder de negociación como por un gran número de pequeñas empresas constructoras. Las primeras, aunque son minoría en cantidad de clientes, representan la mayor parte del volumen de ventas.

Los principales clientes de hormigón preparado de CORPORACIÓN NOROESTE son [...] y representan el [...] de las ventas, tanto en valor como en volumen.

Los principales clientes de SANI son [...], que representan el [...] del valor de las ventas.



V.4.- Estructura de la distribución

Según la notificante, el hormigón preparado, dada su composición industrial a base de una mezcla de cemento con áridos, agua y aditivos, se distribuye -debido a su carácter semi-húmedo- en camiones (hormigoneras) a su lugar de consumo (obras civiles o de edificación). Este tipo de hormigón se comercializa normalmente en grandes cantidades y dentro del Grupo Cimpor Inversiones se distribuye en su totalidad directamente a los clientes desde las mismas instalaciones de fabricación.

V.5.- Fijación de precios

Según la notificante, los precios del hormigón preparado son muy heterogéneos, ya que se fijan a través de negociaciones directas entre el suministrador y el cliente, para cada cliente en particular y para cada obra. Normalmente los clientes piden diferentes ofertas a los distintos suministradores de cada zona, por lo que los precios pueden variar significativamente de una obra a otra. Existen, además, otras razones que hacen que los precios varíen: la mayor o menor distancia entre la obra y la central de producción, el tipo de hormigón a utilizar, los costes de producción de cada central hormigonera y la capacidad de producción de las mismas.

Entre 2003 y 2005 los precios medios de las partes han crecido. En concreto, los precios de CORPORACIÓN NOROESTE han aumentado un [...] en 2003-2004 y un [...] en 2004-2005, mientras que los de SANI han crecido un [...] y un [...], respectivamente.

V.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

En el mercado hormigón preparado, según la notificante, no existen requisitos específicos de inversión distintos de aquéllos que normalmente se necesitan cuando se accede a un nuevo mercado.

CORPORACIÓN NOROESTE considera que la principal inversión provendría de la construcción de una planta de producción. De modo estimativo, dicha inversión podría ascender, para una producción anual de [...] de hormigón a [...].

Sin embargo, la producción de hormigón requiere autorizaciones administrativas previas, pues son de aplicación el Decreto 2414/1961 que aprueba el reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas y el Real Decreto Legislativo 1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental. Asimismo, el control de la producción de hormigón se encuentra regulado por la Orden de 21 de noviembre de 2001 y sus características técnicas por el Real Decreto 2661/1998.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de CORPORACIÓN NOROESTE DE HORMIGONES Y ÁRIDOS, S.L. -controlada por el Grupo CIMPOR- del control exclusivo sobre FIRMES Y HORMIGONES SANI, S.L. (SANI).

En el mercado de hormigón preparado, CIMPOR refuerza su condición de primer operador alcanzando una cuota conjunta del [30-40%], de la que [0-10%] puntos corresponden a la adquirida.

En ámbitos locales de dicha provincia, la adición de cuotas se produce en las áreas en torno a Talavera la Real, Mérida y Almendralejo arrojando cuotas conjuntas no superiores al [40-50%]. Por su parte, en Fuente Cantos y Villanueva del Fresno sólo opera la adquirida, de forma



que no se produce cambio alguno en la estructura de la oferta como consecuencia de la operación.

Adicionalmente, CIMPOR asume la posición de SANI [30-20%] en El Real de la Jara (Sevilla) en donde no está presente. La cuota conjunta de las partes en el mercado de hormigón preparado en la provincia de Sevilla es inferior al [0-10%].

Por otra parte, en relación con los efectos verticales de la operación, CIMPOR registra unas cuotas en el mercado de cemento gris del [10-20%] en Extremadura y del [10-20%] en Andalucía occidental que, a lo sumo, podrían verse reforzadas en [0-10] y [0-10] puntos, respectivamente, derivados del consumo de cemento de la adquirida.

Adicionalmente, cabe destacar que en los mercados de hormigón señalados existen alternativas de suministro que facilitan la capacidad de negociación de los clientes, en un sector en el que no existen exclusivas ni suministros de larga duración y en el que los clientes realizan compras puntuales para cada obra determinada.

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

VIII. PROPUESTA

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