



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-05101**

**LAFARGE ASLAND / READYMIX ASLAND**

Con fecha 17 de noviembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa LAFARGE ASLAND, S.A. (en adelante LAFARGE ASLAND) de determinados activos de la sociedad READYMIX ASLAND, S.A. (en adelante, READYMIX ASLAND).

Dicha notificación ha sido realizada por LAFARGE 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 14.1b). 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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 5 del Real Decreto 1080/1992, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 12 de diciembre de 2005 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 13 de diciembre de 2005.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **19 de diciembre de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La presente operación consiste en la adquisición por LAFARGE ASLAND, S.A. del control exclusivo de READYMIX ASLAND, S.A., previa segregación de determinados activos sobre los que adquirirá control exclusivo CEMEX.

En marzo de 2005 el grupo mejicano CEMEX S.A. de C.V. adquirió el control exclusivo del Grupo británico RMC que, a su vez, controlaba la empresa en participación READYMIX ASLAND



conjuntamente con LAFARGE ASLAND. La operación fue aprobada sin condiciones por la Comisión<sup>1</sup>.

Con posterioridad, LAFARGE ASLAND y CEMEX acordaron el reparto de los activos que integran READYMIX ASLAND. Este reparto supone dos operaciones de concentración distintas:

- Por una parte, la toma de control exclusivo sobre determinados activos de la empresa en participación por parte de CEMEX. Dicha operación es objeto del expediente N-05102
- Por otra, El paso del control conjunto al control exclusivo sobre READYMIX ASLAND por parte de LAFARGE ASLAND, una vez segregados los activos que adquirirá CEMEX que es objeto del presente expediente.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.

## II. **RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### II.1 **Acuerdos de suministro:**

CEMEX y LAFARGE acuerdan en el marco de la operación notificada los siguientes pactos de suministro de áridos y cemento:

a) Áridos: las partes acuerdan el suministro de determinadas cantidades de áridos producidas en ciertas canteras que corresponden a cada una de ellas en el reparto de los activos de READYMIX ASLAND:

- CEMEX se compromete a suministrar a LAFARGE hasta [...] <sup>2</sup> desde [...] y [...] a un precio equivalente [...] por un periodo de [no superior a cinco años]. LAFARGE podrá renovar este contrato por un periodo adicional de [no superior a cinco años], a [...].
- Por su parte, LAFARGE suministrará a CEMEX hasta [...] de áridos durante [no superior a cinco años] desde [...] a un [...]. CEMEX podrá renovar este contrato por un periodo adicional de [no superior a cinco años][...].

Los acuerdos de suministro de áridos serán resueltos antes de la fecha de término si las partes [...].

b) Cemento: Además, las partes han acordado que las plantas de hormigón que pasarán a ser propiedad de CEMEX continúen siendo suministradas de cemento por parte de LAFARGE por un periodo de [no superior a cinco años] a [...] <sup>3</sup>.

### II.2. **Acuerdo de no captación:**

La operación también incluye un pacto de no captación de los gestores empleados en los activos que pasarán a ser propiedad de la otra parte durante un periodo máximo de [no superior a tres años].

### II.3 **Valoración**

La notificante señala que los pactos de suministro están **estrechamente relacionados con la operación de concentración**, permiten una transición racional hacia la nueva estructura de

<sup>1</sup> Asunto comunitario M.3572 CEMEX/RMC.

<sup>2</sup> Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

<sup>3</sup> [...]



READYMIX ASLAND y mantener el valor de los activos del comprador y del vendedor. Los acuerdos evitan la ruptura de cauces tradicionales de compra y suministro de áridos y cemento (insumos básicos de hormigón) de las plantas que formaban el conjunto de RMA.

LAFARGE ASLAND estima que los **plazos** negociados en los acuerdos descritos son necesarios para sustituir la relación de suministro por una relación de mercado. Las relaciones de suministro entre RMA y sus socios se han construido sobre la base de ciertas inversiones. La notificante afirma que históricamente READYMIX ASLAND, fundada en 1980, tenía como objetivos fundamentales asegurar un canal de distribución para la capacidad productiva de cemento de LAFARGE ASLAND y crear una posición en el mercado del hormigón con el líder mundial del sector, RMC.

Cualquier inversión en capacidad de producción de cemento tiene plazos medios de amortización elevados, superiores a [...] años. [...]. Además, los elevados costes fijos de estas instalaciones suponen que cualquier reducción de la demanda tenga un impacto particularmente significativo en la cuenta de resultados.

Por otra parte, la renuncia al control conjunto sobre ciertas canteras requiere, según la notificante, un periodo transitorio en el suministro de áridos para prevenir el riesgo de erosión de los márgenes de la actividad hormigonera de comprador y vendedor. Los áridos representan el [...] del precio de venta del hormigón. Por ello, los márgenes de negocio son muy sensibles a las condiciones en que se dispone de materia prima. La notificante estima que la puesta en explotación de una cantera de áridos supondría, en promedio, más de [...] años y que la restricciones medioambientales dificultan alternativas como la compra de canteras o el arrendamiento de su gestión a corto plazo. Por otra parte, no todas las canteras ofrecen todos los áridos precisos. Tampoco son homogéneos los niveles de calidad ni la estabilidad de la misma, elementos muy valorados en ciertas especificaciones de hormigón, como la de los prefabricados.

No obstante, en relación con las renovaciones de los contratos de suministro de áridos por [plazo no superior a cinco años] adicionales cabe señalar que la Comunicación de la Comisión de 5 de marzo de 2005 sobre restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin 2005/C 56/03 establece que “la duración de las obligaciones de compra y suministro ha de limitarse al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado. Por lo tanto, las obligaciones de compra o suministro que garanticen las cantidades anteriormente suministradas pueden estar justificadas durante un período transitorio de cinco años como máximo “

Por otra parte, LAFARGE indica que las **cantidades** de cemento suministrado pactadas son exactamente las mismas que se servían a las plantas que pasan a estar bajo control exclusivo de CEMEX cuando formaban parte de RMA<sup>4</sup> y, por tanto, estaban conjuntamente controladas por LAFARGE y CEMEX. Otro tanto ocurre con las cantidades acordadas para el suministro recíproco de áridos. De esta forma, la notificante señala que no se produce exclusión de terceros compradores de áridos o suministradores de cemento. Además, las cantidades de todos los acuerdos son limitadas y, según la notificante, no establecen exclusividad ni confieren la condición de comprador ni de proveedor preferente.

---

<sup>4</sup>Las ventas de cemento a las plantas de RMA que compre CEMEX suponen un [...] de las ventas de cemento de LAFARGE.



El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

A la luz de las consideraciones anteriores, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, la naturaleza específica de esta operación, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración, se considera que en el presente caso el contenido y la duración de los acuerdos de suministro y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

No obstante, este Servicio estima que la posibilidad de renovar por [no superior a cinco años] cada uno de los acuerdos de suministro de áridos va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que dichas prórrogas no forman parte de la operación de concentración y estarían sujetas, en su caso, a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

### **III. 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 14.1b) de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

#### **IV.1. LAFARGE ASLAND, S.A. (“LAFARGE ASLAND”)**

LAFARGE ASLAND es una sociedad controlada por el Grupo Lafarge<sup>5</sup>. Este, a su vez, es un fabricante multinacional de materiales de construcción de origen francés con presencia en los negocios de cemento, áridos, hormigón, yeso y cubiertas, principalmente. El Grupo Lafarge cotiza en EuroNext y en la New York Stock Exchange (NYSE). Más del 50% de su capital se encuentra en manos de fondos de inversión extranjeros, sin que ningún accionista posea más del 5% de su capital social.

LAFARGE ASLAND está presente en diferentes negocios industriales y de servicios relacionados con los materiales de construcción, si bien se trata de una compañía principalmente cementera. Posee tres fábricas de cemento ubicadas en Montcada i Reixac (Barcelona), Sagunto (Valencia) y Villaluenga de la Sagra (Toledo), además de una molienda de cemento en Tarragona y diversos centros de distribución e instalaciones de carga, todos ellos relacionados con la logística de la actividad cementera.

Asimismo, LAFARGE ASLAND está activa en la extracción y comercialización de áridos a través de una única cantera en Garraf (Sitges, Barcelona).

---

<sup>5</sup> El Grupo Lafarge tiene una participación estrictamente financiera y no de control ([...]) en el capital social de Cimpor (perteneciente a Cimentos de Portugal),



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

<b>Volumen de ventas del GRUPO LAFARGE<sup>6</sup></b> <b>(Millones euros)</b>			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Mundial	14.610	13.658	14.136
Unión Europea	6.005	5.776	6.020
España	551	509	464

Fuente: Notificación

## **IV.2 READYMIX ASLAND, S.A. (“READYMIX ASLAND”)**

READYMIX ASLAND es una sociedad domiciliada en España, creada en 1980 como empresa en participación entre la sociedad RMC Holding B.V. (perteneciente al grupo británico RMC) y la española LAFARGE ASLAND, S.A. (perteneciente al grupo francés LAFARGE).

READYMIX ASLAND tiene como actividades fundamentales la de fabricación y comercialización de hormigones y morteros preparados para la construcción así como la de extracción, manipulación y comercialización de áridos mediante la explotación de canteras en propiedad o en arrendamiento.

En diciembre de 2004, la Comisión Europea, bajo el Expediente M.3572 CEMEX/RMC, autorizó la compra del Grupo RMC por CEMEX S.A. de C.V., por lo que el Grupo CEMEX pasó a controlar conjuntamente READYMIX ASLAND<sup>7</sup>.

Con posterioridad ambos socios decidieron el reparto de los activos de READYMIX ASLAND. Pasarían del control conjunto por ambos sobre todos los activos de ésta al control exclusivo por parte de cada uno de ellos sobre parte de tales activos. De esta forma, el negocio adquirido mediante la presente operación es el correspondiente a READYMIX con todos sus activos salvo aquellos que corresponden a CEMEX en el reparto<sup>8</sup>.

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1. Mercados de producto**

La operación se enmarca en el sector de la extracción, producción y venta de materiales de construcción en que operan las partes:

READYMIX ASLAND opera en los mercados de comercialización y producción de hormigón preparado, mortero (húmedo y seco) y de áridos, mientras que LAFARGE ASLAND actúa

<sup>6</sup> El cálculo del notificante sobre el volumen de ventas de la adquirente incluye las correspondientes a los activos de READYMIX ASLAND que se queda Lafarge.

<sup>7</sup> Hasta entonces los socios de READYMIX (LAFARGE ASLAND y RMC) no competían en el mercado ascendente de cementos en España. La entrada de CEMEX cambia esta circunstancia: CEMEX y LAFARGE son competidores directos en los mercados de cemento.

<sup>8</sup> CEMEX ESPAÑA se queda con ciertos activos de READYMIX ASLAND: el 100% del capital social de HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A. (HORCISA), 28 plantas de hormigón fijas y dos móviles, y 6 canteras de áridos.



fundamentalmente en el mercado de cemento, verticalmente relacionado con aquéllos y opera en el mercado de comercialización y producción de áridos a través de una única cantera en Garraf (Sitges, Barcelona).

La producción y venta de **hormigón preparado** ha sido objeto de análisis en materia de control de concentraciones en distintos precedentes comunitarios y nacionales<sup>9</sup> que concluyen que constituye, por sí misma, un único mercado de producto diferenciado.

El hormigón preparado es un material de construcción obtenido por la mezcla de cemento, que supone un 10-15% de su composición, con áridos (al 85-90%), agua y aditivos. Se trata de un producto de elaboración industrial que, una vez mezclado en las instalaciones de producción, se traslada en estado semi-húmedo en camiones (hormigoneras) a su lugar de consumo (obras civiles o de edificación). Este tipo de hormigón, a diferencia de otros<sup>10</sup>, se comercializa normalmente en grandes cantidades.

Existen distintas variedades y calidades de hormigón preparado. Los últimos desarrollos en el mercado del hormigón se centran en la investigación para la comercialización de hormigones especiales en combinación con otros productos para lograr distintos tipos de dureza y/o flexibilidad. Sin embargo, la Comisión, en su Decisión de 8 de diciembre de 2004 sobre la operación CEMEX/RMC (Caso nº COMP/M.3572), señala la inexistencia de indicios que permitan la segmentación del mercado de hormigón preparado en mercados diferenciados.

El **mortero**<sup>11</sup> es un material de construcción obtenido de la mezcla de un aglomerante (cemento y/o cal), arena y agua que sirve, entre otros fines, para unir las piedras o ladrillos que integran las obras, así como para su enlucido o revoco<sup>12</sup>. En función de muy diversos factores, tales como la naturaleza de los materiales a unir o el efecto a conseguir, al mortero se le suele unir algún tipo de aditivo específico, por ejemplo, impermeabilizantes o colorantes.

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

<sup>9</sup> Casos comunitarios: COMP/M.3572 – CEMEX/RMC; COMP/M.CRH/SEMAPA/SECIL JV; COMP/M.3267 – CRH/CEMENTBOUW; COMP/M.3259 – CRH/CVC/CEMENTBOUW; COMP/M.3141 – CEMENTBOUW/ENCI/JV; COMP/M.2317 – LAFARGE/BLUE CIRCLE (II); COMP/M.1874 – LAFARGE/BLUE CIRCLE; COMP/M.1827 – HANSON/PIONEER; COMP/M.1179 – ANGLO AMERICAN/TAREADYMIX ASLANDC; COMP/JV.29 – LAFARGE/READYMIX; IV/M.1759 – RMC/RUGBY; IV/M.1157 – SKANSKA/SCANCEM; y IV/M. LAFARGE/RELAND. Expedientes nacionales, N-04048 READYMIX ASLAND/HORMIGONES CIUDAD REAL y el más reciente N-05030 PORTLAND/HANSON.

<sup>10</sup> Atendiendo a su elaboración, se puede diferenciar entre hormigón de obra (elaborado *in situ*) y hormigón industrial, diferenciando, a su vez, dentro de éste, el hormigón preparado del hormigón seco.

<sup>11</sup> Este mercado ya ha sido analizado con anterioridad en el SDC, entre otros, en el Expediente N-03013 HOLDERFIN/CEMENTOS HISPANIA.

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

<sup>13</sup> Decisión de la Comisión de 13 de enero de 2000, conforme al Art. 9(3)b del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (Asunto COMP/M.1779 – ANGLO AMERICAN/TAREADYMIX ASLANDC).



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

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

El “mortero seco” es un producto dosificado (por peso) y mezclado en seco en fábrica. Su resultado se carga en camiones cisterna y se distribuye a obra, descargándose en silos de obra (previamente instalados) donde queda almacenado en seco. El denominado mortero fresco, listo para su uso, se obtiene tras su amasado con agua, operación que se lleva a cabo en la propia amasadora del silo.

Los precios entre productos industriales son similares, siendo ligeramente superior el del mortero seco.

READYMIX ASLAND produce hormigón y morteros industriales húmedos y secos. LAFARGE ASLAND no produce mortero industrial ni hormigón más que a través de su controlada conjuntamente READYMIX ASLAND.

El mercado de **áridos** viene constituido por las actividades de extracción y producción de dichos productos obtenidos de canteras y graveras. Los áridos son materiales granulares (roca machacada, grava y arena) que sirven, entre otros usos, como base en muchas aplicaciones de la construcción, ya sea para la preparación de los cimientos de los edificios y obras públicas, la producción de hormigón, mortero y asfalto (en el caso de roca y grava) o para la producción de hormigón (arena, casi exclusivamente).

Los precios de los diferentes tipos de áridos son similares. Varían en función de la disponibilidad de los recursos geológicos existentes en el lugar, ya que los costes de transporte son elevados en relación al precio del producto.

La Comisión Europea, en Decisiones anteriores<sup>14</sup>, ha incluido en el mercado de producto de áridos tanto la grava y la roca machacada como la arena, línea seguida por el SDC en otros expedientes<sup>15</sup>.

La empresa adquirente, LAFARGE ASLAND es una compañía básicamente cementera. READYMIX ASLAND no es productora sino demandante de cemento que emplea como materia prima para la producción de mortero y hormigón. El **cemento** constituye un mercado verticalmente relacionado con los de hormigón, áridos y mortero. El término cemento, engloba diversos aglutinantes que tienen en común la propiedad de fraguar cuando se mezclan con agua y es utilizado como producto o *input* intermedio sobre todo para la producción de hormigón. Todos los tipos de cemento derivan de un único producto intermedio conocido como *clinker*, que se obtiene por cocción de una mezcla de materiales calcáreos que contienen caliza y cal como materiales

<sup>14</sup> Entre otras: IV/M.180; IV/M. 460; IV/M.1030; IV/M.1157; IV/M.1759; y IV/M.1874.

<sup>15</sup> El más reciente de ellos, N-04048 READYMIX ASLAND/HORMIGONES CIUDAD REAL



arcillosos como pizarras y arenas. Existen dos tipos principales de cemento que componen mercados de producto separados: el cemento gris y el cemento blanco. El cemento blanco requiere un tipo especial de caliza para la producción de *clinker* blanco, más rara que la caliza utilizada para el *clinker* del cemento gris, siendo del mismo modo necesario contar con unas instalaciones de producción específicas. El mercado de producto relevante, a efectos de la operación, debe ser el del cemento gris<sup>16</sup>, incluyendo dentro del mismo los diferentes tipos de cemento (Portland, puzolánico, de alto horno y aluminoso) en la medida que éstos se obtienen de una materia prima idéntica y mediante un mismo sistema de producción, observando un alto grado de intercambiabilidad interna.

A la vista de lo expuesto y en atención a la naturaleza y actividades de las partes, se considerará la incidencia de la operación en los mercados de en el de áridos, hormigón preparado y mortero. Adicionalmente, se analizará la posición de la adquirente en el mercado verticalmente relacionado del cemento.

## V. 2. Mercados geográficos

Tanto la Comisión<sup>17</sup> como las autoridades nacionales de competencia han considerado 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 como local, si bien en algunos casos se han señalado ámbitos superiores<sup>18</sup> en atención, entre otras consideraciones<sup>19</sup>, al solapamiento que podría producirse entre mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

Los elevados costes de transporte del hormigón preparado, junto con el hecho de que las distancias que exceden de una hora de transporte<sup>20</sup> merman la calidad del producto, sugieren que la dimensión geográfica de estos mercados tiende a ser local.

La Comisión, en el caso COMP/M.3572 CEMEX/RMC, analizó el mercado del hormigón preparado en España, considerando un radio de entre 20 y 30 kilómetros, aunque dejando abierta la definición exacta del ámbito geográfico. Por su parte, el SDC ha considerado en diversos Informes un radio de 25-30 kilómetros, examinándose tradicionalmente este mercado a nivel provincial.

El mercado del **mortero industrial**, tal y como recogen los precedentes del SDC<sup>21</sup>, tiene un ámbito geográfico de características similares al del hormigón, puesto que ambos son derivados del cemento, tienen una vida limitada elevados costes de transporte.

De acuerdo con precedentes comunitarios, atendiendo a los costes de transporte, se considera que la distancia máxima para el suministro de tales productos desde la factoría al punto

<sup>16</sup> N-296 Noroeste/Lafarge-Asland (Activos); N-252 Steetley Iberia/Grupo Empresas de D. Gaspar Serrano; N-03013 Holderfin/Cementos Hispania y N-04048 ReadyMix Asland/Hormigones Ciudad Real.

<sup>17</sup> Ibid

<sup>18</sup> IV/M.1157 SKANSKA/SCANCEM.

<sup>19</sup> El mercado geográfico relevante podría ser más amplio que el local en algunas operaciones si se considera, además de la ubicación de las instalaciones de producción, la variedad o calidad de los productos ofertados, la gama de servicios y horarios de apertura, la promoción y, en cierta medida, los precios y descuentos que no se determinan a escala local sino regional o nacional. Las zonas de influencia dependen además de la localización de las canteras o plantas productoras, de la demanda y de la extensión de las regiones o Comunidades Autónomas.

<sup>20</sup> Según el R.D.2661/1998 en su Art. 69.2.7, la caducidad del producto se establece en 60 minutos (calculándose 30 minutos para la carga y descarga).

<sup>21</sup> Entre otros, N-03013 HOLDERFIN/CEMENTOS HISPANIA.





de utilización (obra pública o edificación) es de aproximadamente 120 kilómetros, lo que implica que los mercados relevantes sean de carácter local o, como máximo, regional.

Por su parte, el mercado de **áridos** ha sido considerado por la Comisión Europea como un mercado de dimensión local o regional<sup>22</sup>. Por su parte, este Servicio<sup>23</sup> ha considerado el radio de 50-80 kilómetros dentro de un mercado local, lo que hace que éste quede limitado a un ámbito provincial o regional. LAFARGE ASLAND posee tres canteras, en Montcada (Barcelona), Sagunto (Valencia) y Villaluenga (Toledo), lo que se corresponde con la zona centro y el área mediterránea. El único ámbito en que coincide con Lafarge es el de la provincia de Barcelona, donde ambas partes están presentes.

Por último, en línea con los precedentes citados, el mercado del **cemento gris** se analizará en el conjunto peninsular y diferenciando por regiones (norte, centro, mediterráneo, etc). Debe señalarse que el negocio adquirido no está presente en el mercado del cemento. No obstante, a los efectos de determinar la integración vertical de la entidad resultante se analizará la posición de la adquirente en el mercado de cemento en distintas zonas.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

Como consecuencia de la operación notificada no se produce adición alguna de cuotas en ninguno de los mercados considerados. LAFARGE ASLAND adquiere el control exclusivo sobre READYMIX ASALAND que ya controlaba conjuntamente. Por tanto, las cuotas no crecen en ningún caso en términos cuantitativos pero se adquiere control exclusivo sobre las mismas.

Por otra parte, debe señalarse que READYMIX ASLAND, tal y como lo adquiere LAFARGE ASLAND, no comprende ciertos activos que previamente pasan a ser controlados en exclusiva por CEMEX, tal y como se ha señalado anteriormente.

#### *Hormigón*

LAFARGE ASLAND no produce hormigón más que a través de READYMIX ASLAND. La presencia de la entidad resultante en el mercado de hormigón preparado tras la operación es la siguiente:

ACTIVOS DE READYMIX ASLAND ASIGNADOS A LAFARGE ASLAND EN EL MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO (año 2004).	
PROVINCIA	CUOTA (%)
BARCELONA	[0-10]
GERONA	]0-10]
TARRAGONA	[0-10]
<b>CATALUÑA</b>	<b>[0-10]</b>
ALICANTE	[0-10]
CASTELLÓN	[0-10]
VALENCIA	]10-20]
<b>C.VALENCIANA</b>	<b>[0-10]</b>
<b>MURCIA</b>	<b>[0-10]</b>
TOLEDO	[0-10]
CIUDAD REAL	]10-20]
<b>CASTILLA LA MANCHA</b>	<b>[0-10]</b>
ALMERÍA	[0-10]

<sup>22</sup> En el Caso M.3572 CEMEX/RMC se establecía el mercado local en un radio de 48 kilómetros.

<sup>23</sup> Entre otros, N-252 STEETLEY IBERIA/GRUPO DE EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO y N-04048 READYMIX ASLAND/ HORMIGONES CIUDAD REAL.



ACTIVOS DE READYMIX ASLAND ASIGNADOS A LAFARGE ASLAND EN EL MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO (año 2004).	
PROVINCIA	CUOTA (%)
GRANADA	[0-10]
JAÉN	[0-10]
MÁLAGA	[0-10]
<b>ANDALUCÍA</b>	<b>[0-10]</b>
CORUÑA	[0-10]
LUGO	[0-10]
PONTEVEDRA	[0-10]
<b>GALICIA</b>	<b>[0-10]</b>
ÁLAVA	[0-10]
<b>PAÍS VASCO</b>	<b>[0-10]</b>
<b>MADRID</b>	<b>[0-10]</b>
<b>ASTURIAS</b>	<b>[10-20]</b>
<b>TOTAL ESPAÑA</b>	<b>[0-10]</b>

Fuente: Estimaciones de LAFARGE ASLAND.

La mayor presencia del negocio adquirido en exclusiva se da en Asturias ([10-20%]), Ciudad Real ([10-20%]), Valencia ([10-20%]), Madrid ([0-10%]) y Tarragona ([0-10%]).

### Mortero

LAFARGE ASLAND no produce mortero más que a través de READYMIX ASLAND. La presencia de la entidad resultante en el mercado de mortero industrial tras la operación es la siguiente:

ACTIVOS DE READYMIX ASLAND ASIGNADOS A LAFARGE ASLAND EN EL MERCADO DE MORTERO INDUSTRIAL (año 2004)				
PROVINCIA	VENTAS (Tm.)	MERCADO (Tm.)	% DE MERCADO	Competidores >10% cuota
MADRID	[...]	1.200.000	[30-40]	Hympsa [10-20] Prebesec [20-30] Cemex [10-20]
TOLEDO	[...]	200.000	[0-10]	
ASTURIAS	[...]	300.000	[20-30]	General de Hormigones [40-50]
PONTEVEDRA	[...]	300.000	[0-10]	Cimpor [10-20] General de Hormigones [20-30]
CORUÑA	[...]	300.000	[0-10]	Cimpor [60-70]
LUGO	[...]	60.000	[0-10]	Cimpor [70-80]
BARCELONA	[...]	1.350.000	[0-10]	Prebesec [20-30] Promsa [10-20] Cemex [10-20]
GIRONA	[...]	150.000	[0-10]	
TARRAGONA	[...]	200.000	[0-10]	
VALENCIA	[...]	600.000	[10-20]	Prebesec [10-20] Cemex [20-30]
CASTELLÓN	[...]	250.000	[0-10]	
ALICANTE	[...]	600.000	[10-20]	Holcim [40-50]
MURCIA	[...]	400.000	[10-20]	Holcim [20-30]
ALMERÍA	[...]	250.000	[0-10]	
SEVILLA	[...]	700.000	[10-20]	Hympsa [10-20] Holcim [10-20]
GRANADA	[...]	200.000	[20-30]	Hormisur [10-20]



ACTIVOS DE READYMIX ASLAND ASIGNADOS A LAFARGE ASLAND EN EL MERCADO DE MORTERO INDUSTRIAL (año 2004)				
PROVINCIA	VENTAS (Tm.)	MERCADO (Tm.)	% DE MERCADO	Competidores >10% cuota
MÁLAGA	[...]	750.000	[10-20]	Hympsa [10-20] Hormisur [20-30] Hympsa [10-20]
JAÉN	[...]	150.000	[10-20]	Hormisur [10-20]
CIUDAD REAL	[...]	100.000	[10-20]	
TOTAL	[...]	8.060.000	[10-20]	

Fuente: Estimación de RMA.

La presencia de la entidad resultante alcanza su mayor cuota en Madrid ([30-40]%) por delante, entre otros, de Hympsa [10-20]% y CEMEX [10-20]%, y en Granada ([20-30]%).

### Aridos

En el mercado de áridos LAFARGE ASLAND tiene presencia directa al margen de la adquirida en la provincia de Barcelona, a través de una cantera en Garraf. El negocio adquirido opera también en Barcelona y otras provincias, tal y como figura en el cuadro siguiente:

MERCADO DE ÁRIDOS del año 2004 ACTIVOS DE READYMIX ASLAND ASIGNADOS A LAFARGE ASLAND (Volumen KT)			
PROVINCIA	READYMIX ASLAND+LA	MERCADO	%MERCADO
BARCELONA	[...]	33.450	[10-20]1
TARRAGONA	[...]	9.300	[0-10]
<b>CATALUÑA</b>	[...]	<b>56.600</b>	<b>[0-10]</b>
CASTELLÓN	[...]	6.900	[20-30]
VALENCIA	[...]	29.100	[0-10]
<b>C. VALENCIANA</b>	[...]	<b>59.500</b>	<b>[0-10]</b>
<b>MADRID</b>	[...]	<b>41.000</b>	<b>[0-10]</b>
<b>ASTURIAS</b>	[...]	<b>9.900</b>	<b>[0-10]</b>
<b>TOTAL ESPAÑA</b>	[...]°	<b>437.500</b>	<b>[0-10]</b>

Fuente: Estimación de LAFARGE ASLAND.

### Cemento

Por último, LAFARGE ASLAND es el cuarto operador nacional de cemento, con una cuota del [10-20]%.

MERCADO NACIONAL DE CEMENTO GRIS en el año 2004	
EMPRESA	% MERCADO
CEMEX ESPAÑA, S.A.	[10-20]
GRUPO PORTLAND	[10-20]
HOLCIM ESPAÑA	[10-20]
<b>LAFARGE ASLAND, S.A.</b>	<b>[10-20]</b>
GRUPO CIMPOR	[10-20]



MERCADO NACIONAL DE CEMENTO GRIS en el año 2004	
EMPRESA	% MERCADO
SDAD. FINANCIERA Y MINERA, S.A.	[10-20]
S.A. TUDELA Y VEGUIN	[0-10]
UNILAND CEMENTERA, S.A.	[0-10]
CEMENTOS MOLINS INDUSTRIAL, S.A.	[0-10]
CEMENTOS ESPECIALES DE LAS ISLAS	[0-10]
OTRAS	[10-20]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de LAFARGE ASLAND basada en datos de Oficemen.

La presencia de LAFARGE es particularmente importante en la zona centro y mediterránea, dada la ubicación de sus instalaciones de producción:

MERCADO DE DE CEMENTO GRIS EN 2004 EN LA ZONA CENTRO (Madrid, Castilla la Mancha, Castilla León, Extremadura)	
EMPRESA	% MERCADO
GRUPO PORTLAND	[30-40]
<b>LAFARGE ASLAND</b>	<b>[20-30]</b>
CEMEX	[20-30]
HOLCIM	[10-20]
S.A. TUDELA Y VEGUIN	[0-10]
CIMPOR	[0-10]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

MERCADO DE DE CEMENTO GRIS EN 2004 EN LA ZONA MEDITERRÁNEO/LEVANTE (Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia)	
EMPRESA	% MERCADO
CEMEX	[30-40]
<b>LAFARGE ASLAND</b>	<b>[10-20]</b>
UNILAND	[10-20]
MOLINS	[10-20]
HOLCIM	[10-20]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de LAFARGE ASLAND

Como se puede observar, el actual socio de la notificante en READYMIX ASLAND es uno de sus principales competidores en el mercado aguas arriba de cemento.

### VI.3.- Estructura de la demanda y distribución

Con carácter general, el principal sector consumidor de cemento son las hormigoneras, ya sean integradas en el grupo cementero o de terceras empresas (en total consumen en torno al [...] de la producción total), seguido de los almacenistas (aproximadamente el [...]) y los prefabricados (alrededor del [...])<sup>24</sup>.

La venta de áridos y de hormigón preparado se realiza directamente por cada empresa a los clientes, negociándose separadamente obra a obra, sin que sea necesaria la creación de una red de distribución capilar.

Dentro de la estructura de la demanda, los clientes más significativos de las canteras de áridos son las empresas hormigoneras y de construcción. Un importante número de empresas hormigoneras dispone de sus propias plantas de áridos, aunque muy pocas son autosuficientes y han de recurrir al mercado de áridos para cubrir sus necesidades totales. Por su parte, las grandes empresas constructoras son los principales clientes de los productores de hormigón.

Según la información proporcionada por el notificante, los principales clientes de las partes son:

PRINCIPALES CLIENTES DE CEMENTO DE LAFARGE ASLAND	
EMPRESA	% VENTAS TOTALES
READYMIX ASLAND	[...]
CORPORACIÓN F. TURIA, S.A.	[...]
HOLCIM HORMIGONES, S.A.	[...]
CASTELLANA DE CEMENTOS, S.L.	[...]
HORMIGONES Y MORTEROS PREPARADOS HYMPSA	[...]
TAREADYMIX ASLANDC IBÉRICA, S.A.U.	[...]

Fuente: Notificación.

PRINCIPALES CLIENTES DE READYMIX ASLAND			
HORMIGÓN PREPARADO		ÁRIDOS	
EMPRESA	%VENTAS	EMPRESA	%VENTAS
FERROVIAL AGROMAN, s.a.	[...]	UTE AMPLIACIÓN PORT SUD	[...]
DRAGADOS	[...]	OBRASCON HUARTE LAÍN	[...]
CORSAN CORVIAM	[...]	LUBASA	[...]
CONSTRUCTORA SAN FOSÉ	[...]	LUBASA	[...]
UTE AEROPORT BARCELONA	[...]	PANASFALTO	[...]

Fuente: Notificación.

### VI.5.- Fijación de precios

Según el notificante, el precio medio por metro cúbico de hormigón preparado de READYMIX ASLAND fue de [...] <sup>25</sup>; el precio medio por tonelada de áridos fue de [...] <sup>26</sup>; y el precio medio por metro cúbico de mortero seco y húmedo fue de [...].

<sup>24</sup> Fuente: LAFARGE ASLAND con base en Oficemen.

<sup>25</sup> Según el notificante, el [...] del coste de producción de hormigón viene determinado por el cemento que se emplea, mientras que el [...] lo determinan los áridos utilizados.

<sup>26</sup> El precio depende mucho del tipo de cantera.



El precio medio aplicado por LAFARGE ASLAND en 2004 para el cemento gris fue de [...]. El precio medio del cemento gris con destino a la producción de hormigón preparado es similar al precio con destino a otros usos o aplicaciones, según menciona el notificante.

Cabe destacar la influencia del coste de transporte en el precio de los productos vendidos. Según el notificante, el precio del transporte de cemento se determina en función de radiales, es decir, varía según la distancia recorrida (es más barato el kilómetro según aumenta la distancia), siendo el precio de 100 kilómetros de [...] o el de 350 kilómetros (Madrid-Valencia), [...]. Por su parte, el precio del transporte de los áridos está en [...] los 80 kilómetros.

#### **VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Según el notificante, respecto del hormigón preparado, los obstáculos derivados de la inversión necesaria para iniciar la producción a una escala rentable no son importantes. La tecnología utilizada está ampliamente disponible y el mantenimiento de las plantas es relativamente sencillo y poco costoso. De ahí el gran número de plantas de producción existentes en la actualidad, 2.264 a finales de 2004 según la asociación patronal, Anefhop.

Tanto la producción de áridos, como la de hormigón preparado, requieren de autorizaciones administrativas, al tratarse de actividades reguladas por razones medioambientales<sup>27</sup>. En el caso del hormigón, estas exigencias no suponen ninguna barrera significativa, ya que los propios clientes finales pueden obtener los permisos necesarios para operar sus plantas de hormigón en las obras que ejecutan.

Considera el notificante, que la obtención de los diferentes permisos para la extracción de áridos puede ser lenta, dependiendo de cada Comunidad Autónoma. La titularidad del suelo no es suficiente para el desarrollo y explotación del recurso natural, necesitándose obtener la autorización de aprovechamiento del recurso minero que otorga la Comunidad Autónoma.

Los obstáculos de entrada en el negocio de áridos determinan la entrada viable y el desarrollo de la actividad de hormigón preparado. Debido a las limitaciones de transporte, la dificultad de obtener permisos para explotar canteras tiene una influencia significativa en la decisión de incremento de capacidad en el mercado de hormigón preparado.

En cuanto al mercado relacionado "aguas arriba" del cemento gris, la competencia se limita a las adquisiciones de determinados activos que se producen en el ámbito de reorganizaciones empresariales (ejemplos de las mismas serían la venta de los activos andaluces de Lafarge Asland a Corporación Noroeste/Cimpor en 2001 o la adquisición por Holcim de Cementos Hispania en 2003) y no a entradas integradas en el mercado que supongan nueva capacidad instalada.

### **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por LAFARGE ASLAND, S.A. del control exclusivo sobre READYMIX ASLAND, S.A., empresa que ya controla conjuntamente.

Hasta marzo de 2005 los socios de control de READYMIX ASLAND (RMC y LAFARGE ASLAND) no eran competidores en el ámbito del cemento. La adquisición del grupo RMC por parte del Grupo CEMEX en esa fecha cambió esta situación. Así, el 31 de octubre de 2005, el

<sup>27</sup> Real Decreto Ley 1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental y Decreto 2414/1961 que aprueba el Reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas.



Grupo CEMEX y el Grupo LAFARGE, competidores en el mercado del cemento, decidieron repartirse los activos de READYMIX ASLAND.

Como consecuencia de la operación no se produce adición alguna de cuotas, en la medida en que los activos en los negocios de áridos, hormigón y mortero sobre los que se adquiere control exclusivo ya están bajo control, aunque conjunto, de LAFARGE ASLAND en la actualidad.

Por otra parte, no desaparece competidor alguno. LAFARGE ASLAND pasa a ser un competidor independiente de CEMEX en los mercados aguas abajo de hormigón y mortero ya que mantiene, tras el reparto de los activos de READYMIX, una estructura verticalmente integrada.

LAFARGE ASLAND es la cuarta cementera española y la segunda de la zona centro y levante/mediterráneo. Este grupo compite con otras importantes empresas también verticalmente integradas, de forma que la adquisición del control exclusivo sobre activos que ya controlaba conjuntamente no parece suponer un cambio sustancial en la estructura del mercado de cementos ni de los de áridos, hormigón o mortero.

No parece pues probable que LAFARGE ASLAND pueda actuar con independencia de competidores, proveedores y clientes ya que a nivel nacional existe un elevado número de operadores de significativa capacidad financiera y técnica, con parecido grado de integración tales como CEMEX, CEMENTOS PORTLAND, entre otros.

Además, se trata de mercados donde la demanda ejerce una fuerte presión ya que se concentra en las empresas constructoras y las autoridades públicas.

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

## **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.