MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

# INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

## N-05070 CEMENTOS PORTLAND / CEMINTER MADRID

Con fecha 8 de agosto de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. de la totalidad de las participaciones y activos de la sociedad CEMINTER MADRID, S.L.

Dicha notificación ha sido realizada por CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. 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".

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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **8 de septiembre de 2005**, 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 CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. de la totalidad de las participaciones y activos de la sociedad CEMINTER MADRID, S.L..

La operación se instrumenta mediante un Contrato de Compraventa firmado el 2 de agosto de 2005 entre CEMINTER HISPANIA, S.L. (vendedora) y CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A.(compradora).

La sociedad objeto de la compraventa tiene por principal actividad la gestión de una planta transformadora ubicada en la estación terminal de RENFE denominada “El Salobral”, en Madrid. De esta forma, mediante la operación notificada CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS

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

adquiere la propiedad de las instalaciones industriales de El Salobral junto con los elementos de transporte y obra civil que le son anejos. Así, CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS adquiere una planta situada en un terreno arrendado a RENFE con acceso directo a la red de ferrocarril.

CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS disponía, hasta 1998, de un ferrocarril propio con el que podía acceder a su fábrica de Morata de Tajuña (Madrid) y distribuir su producto al resto de la Comunidad. Como consecuencia de las obras de ampliación de la red de Metro al sur de la provincia de Madrid, la Comunidad Autónoma procedió a la expropiación de la concesión ferroviaria de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS. Por ello, la adquisición de la planta de El Salobral constituye, además de la adquisición de la propia unidad de transformación, una oportunidad de recuperar una plataforma logística de transporte en esta zona.

La ejecución de la citada compraventa se somete a la condición suspensiva de que se obtenga la autorización de la operación por las autoridades españolas de Defensa de la Competencia.

## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El mencionado Contrato de Compraventa incluye en su cláusula novena un pacto de no competencia por el que los vendedores se comprometen, durante un plazo de [no superior a tres años][1], a no realizar ninguna actividad relacionada con la fabricación y suministro de cemento gris en un radio de […] kilómetros alrededor de la planta objeto de la adquisición, exceptuando la provincia de […].

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".

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, 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 del pacto de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

## III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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.

## IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

### IV.1. Sociedad adquirente "CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A." (CPV)

CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS es una sociedad con sede en Estella (Navarra), cuyas acciones cotizan en bolsa. CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS está controlada por FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, S.A. (FCC).

[1] Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

FCC es un grupo que opera básicamente en España y Latinoamérica, en las áreas de construcción, cemento, inmobiliaria, suministro y tratamiento de aguas, gestión y tratamiento de residuos y otros servicios públicos[2].

El Grupo encabezado por CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A., centraliza la gestión de la actividad cementera de FCC y tiene presencia en todo el ciclo productivo del cemento y derivados. Se organiza en las siguientes divisiones:

- Cemento: explota las nueve cementeras del grupo, seis de ellas ubicadas en España[3]. CPV suministra cemento a 10 Comunidades Autónomas: Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura, La Rioja, Madrid, Navarra y País Vasco.
- Áridos: explotación de 43 graveras y canteras en España (24 graveras y 19 canteras) que suministran áridos a 10 Comunidades Autónomas.
- Hormigón: comprende 27 sociedades con 103 plantas de fabricación[4], distribuidas en Andalucía (35); Navarra (14); Aragón (14); Madrid (12); País Vasco (9); Castilla y León (6); La Rioja (5); Cantabria (5); Extremadura (1); Castilla-La Mancha (1); y Cataluña (1) que suministran a 22 provincias. CPV dispone de siete centrales móviles para atender proyectos concretos. La fabricación de mortero seco también está integrada en esta división[5].

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

| Volumen de ventas del Grupo FCC (Millones euros) | | | |
|---|---|---|---|
| | **2002** | **2003** | **2004** |
| Mundial | [>5000] | [>5000] | [>5000] |
| Unión Europea | [>250] | [>250] | [>250] |
| España | [>60] | [>60] | [>60] |

Fuente: Notificación

## IV.2 Sociedad adquirida:"CEMINTER MADRID, S.L."

CEMINTER MADRID está controlada al 99,98% por CEMINTER HISPANIA, S.L. y tiene por actividad la gestión de la planta transformadora de El Salobral (Madrid). Dicha planta está dedicada a la obtención de cementos con adiciones para su posterior distribución y venta.

[2] FCC está controlada, de acuerdo con el expediente N-04065 por Dª Esther Koplowitz.

[3] Las seis cementeras ubicadas en España son: El Alto (Morata de Tajuña-Madrid); Olazagutía (Navarra), Hontoria (Venta de Baños - Palencia), Alcalá de Guadaira (Alcalá de Guadaira-Sevilla); Cementos Alfa (Mataporquera - Cantabria); y, Cementos Lemona (Lemona–Vizcaya). Las otras tres cementeras se encuentran en la costa este de los EE.UU.

[4] Tres de las sociedades mencionadas dejaron de ser operativas en el 2004 y otra fue vendida en agosto de dicho año.

[5] CPV dispone seis unidades de producción de mortero seco situadas en Alcalá de Guadaira (Sevilla), Málaga, Canteras de Alaiz (Navarra) y Mataporquera (Cantabria) y participa en dos sociedades con unidades de producción en Navarra y Álava.

CEMINTER HISPANIA tiene por actividad principal la importación de cemento, proveniente de Egipto y Rusia; realiza asimismo labores de almacenamiento y distribución de cemento. Para llevar a cabo las actividades descritas, CEMINTER HISPANIA cuenta, junto con la planta transformadora objeto de la presente operación, con varios silos de almacenamiento y centros de distribución en Almería y Motril.

CEMINTER HISPANIA forma parte del Grupo INTERMONTE, S.A., que realiza actividades de construcción y explotación inmobiliaria, así como de elaboración y comercialización de vino. Dentro del Grupo INTERMONTE, además de CEMINTER HISPANIA, la sociedad INTERMONTE ASTURIAS, S.A. también realiza actividades de importación y comercialización de cemento, desde los centros de que dispone en Valladolid y Gijón.

CEMINTER MADRID no opera en la explotación de áridos ni en la producción de morteros u hormigones.

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

| Volumen de ventas de CEMINTER MADRID (Millones euros) | | | |
|---|---|---|---|
| | **2002** | **2003** | **2004** |
| Mundial | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea | [<250] | [<250] | [<250] |
| España | [<60] | [<60] | [<60] |

Fuente: Notificación.

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El ámbito en el que se enmarca la presente operación es el de la fabricación, distribución y venta de cemento.

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

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

Existen dos tipos de cemento: el gris, ampliamente utilizado en la construcción, y el blanco, utilizado principalmente para fines decorativos. Este último representa un porcentaje muy pequeño del consumo total.

La diferencia fundamental entre ambos productos se encuentra en que para la producción de cemento blanco se utiliza una calidad muy concreta de caliza, con eliminación de los minerales de hierro. Por ello, el precio alcanzado por el producto final es superior al del cemento gris, del que también difiere en cuanto a su producción y comercialización.

Por ello, tanto la Comisión Europea como este SDC[6] han venido considerando en sus decisiones el mercado del cemento gris como mercado separado del de cemento blanco. Dado que CEMINTER MADRID sólo fabrica y vende cemento gris, el presente análisis se centrará en el mercado del cemento gris.

A grandes rasgos, el proceso de fabricación del cemento gris se divide básicamente en tres etapas en las que intervienen los siguientes tipos de operadores:

1ª. Obtención de materias primas.

El proceso de fabricación del cemento comienza con la obtención en las canteras de las materias primas necesarias para conseguir la composición deseada para la obtención de *clinker*. El *clinker* se compone de diversos óxidos, sobre todo, de calcio (cal y sílice).

Las canteras suelen ser explotadas por los propios productores cementeros y estar situadas en las proximidades de la fábrica, donde las materias primas son transportadas y descargadas para su almacenamiento.

2ª. Molienda y cocción de materias primas. Producción de *clinker*

El objetivo de la molienda es reducir el tamaño de las partículas de materia prima para que las reacciones químicas de cocción en el horno puedan realizarse de forma adecuada. La molienda de materia prima (molienda de crudo) se realiza en equipos mecánicos rotatorios, en los que la mezcla dosificada de las mismas es sometida a impactos de cuerpos metálicos o a fuerzas de compresión elevadas. El material obtenido debe ser homogeneizado para garantizar la calidad del *clinker*, como producto final, así como la correcta operación del horno.

Existen básicamente dos métodos para producir *clinker*: el procedimiento "húmedo" -el más tradicional, aunque menos utilizado en la actualidad en Europa-, y el procedimiento "seco", mediante el que se consume menos energía.

La tecnología empleada depende fundamentalmente del origen y características físico-químicas de las materias primas. En todo caso, el material procesado en el horno requiere una temperatura cercana a los 1.450ºC, y posteriormente ser enfriado bruscamente al abandonar el horno obteniéndose así el *clinker*, que se tritura hasta obtener los tamaños necesarios.

3ª. Molienda de cemento.

El proceso de fabricación de cemento termina con la molienda conjunta de *clínker*, yeso y otros materiales denominados "adiciones"[7], en equipos mecánicos en los que la mezcla de materiales es sometida a impactos o elevadas fuerzas de compresión. Una vez obtenido el cemento, éste, en función de su composición, resistencia y otras características

[6] Decisiones de la Comisión Europea referentes a los Asuntos IV/M/33.126 y 33.322-Cemento, en materia de prácticas restrictivas, y las correspondientes a los Asuntos: IV/M.460 - HOLDERCIM/CEDEST, IV/M.1030 - LAFARGE/REDLAND, IV/M.1157 – SKANSKA/SCANCEM, IV/M.1.460 LAFARGE/TITAN y COMP/M.1779 – ANGLO AMERICAN/TARMAC, sobre control de concentraciones de dimensión comunitaria; en España cabe citar el Informe-dictamen del Tribunal de Defensa de la Competencia correspondiente a la operación CEMEX/SANSON (Expte.: C-9/92 del TDC; NV-033 del SDC) y los informes del SDC correspondientes a la operación N-296 NOROESTE/LAFARGE-ASLAND, N-03013 HOLDERFIN/CEMENTOS HISPANIA y N-04077 CORPORACIÓN NOROESTE/MATERIALES DEL ATLÁNTICO.

[7] Escorias de alto horno, humo de sílice, puzolanas naturales, cenizas volantes o caliza.

adicionales, pasa a ser clasificado en distintos tipos y clases, siendo almacenado en silos con el fin de ser ensacado o cargado a granel con destino a los clientes.

Existen diversos tipos de cemento gris (cemento normal de uso general, de alta resistencia rápida, de alta resistencia inicial, de bajo calor de hidratación y de alta resistencia a los sulfatos), si bien las diferencias entre éstos no tienen entidad suficiente para considerarlos productos no sustitutivos, pudiendo por tanto englobarse dentro de la categoría genérica de "cemento gris".

El mercado español de fabricación de cemento está sometido a normas de homologación en cuanto a las características físicas, químicas y mecánicas[8], puesto que el cemento es un material fundamental de construcción que incide directamente en los niveles de seguridad y durabilidad de las obras de albañilería o ingeniería que lo incorporan y en la seguridad de las personas que las utilizan.

En atención a los factores expuestos, y dada la naturaleza de la adquirida, este Servicio estima como relevante a los efectos del análisis de la presente operación el mercado de cemento gris.

### V. 2. Mercado geográfico

El cemento gris es un producto pesado y de escaso valor añadido, por lo que los costes de transporte son un factor determinante en la fijación del precio; por ello, el producto en principio no se presta a transportes de larga distancia.

De acuerdo con los distintos precedentes nacionales y comunitarios, cabe considerar que el ámbito geográfico del mercado del cemento gris se corresponde con el nacional peninsular. No obstante, las características del producto exigen también analizar los efectos de la concentración de que se trate por regiones.

Tal consideración se fundamenta en que, como se ha indicado en diferentes precedentes comunitarios, el mercado del cemento gris está compuesto por una serie de mercados, centrados en torno a las distintas fábricas, con solapamientos entre unos y otros. El volumen de cada uno de dichos mercados y el alcance de los solapamientos vendrían determinados por la distancia entre la fábrica en la que se produce y el lugar de venta del cemento, lo cual varía en función de varios factores evolutivos, como son el tamaño de la fábrica, el grado de utilización de la capacidad de producción, los costes unitarios de producción, el medio de transporte y su coste, así como los precios aplicados en los diversos mercados.

Por tanto, cabría considerar zonas interdependientes alrededor de instalaciones de producción. En todo caso, la Comisión considera que no es fácil precisar la delimitación del mercado cementero desde un punto de vista geográfico.

El Tribunal de Defensa de la Competencia[9], si bien parte de la base de que tradicionalmente se ha tenido en cuenta el mercado nacional peninsular (ya sea por la existencia de grupos con instalaciones diversas, disponibilidad de datos, etc.), considera que "Por lo que respecta al mercado de cemento, no se puede hablar en propiedad de un único mercado nacional,

[8] Las normas de homologación en cuanto a definiciones, clasificación y especificaciones técnicas del cemento en España vienen establecidas en el R.D.1313/1988, de 28 de octubre, publicado en el BOE nº 265, de 4 de noviembre de 1988.

[9] Caso mencionado anteriormente N-033 CEMEX/SANSÓN

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 a unos 200 kilómetros[10].

La planta objeto de adquisición en la presente operación se sitúa en El Salobral, a 10,3 kms. de Madrid capital. El área de influencia de ésta abarca como mínimo un radio de 200 kms., que alcanza las siguientes provincias: Segovia, Ávila, Valladolid, Palencia, Zamora, Salamanca, Burgos, Soria, Guadalajara, Cuenca, Toledo, Ciudad Real y Cáceres.

En atención a todo lo anterior, la operación notificada será objeto de análisis y valoración con referencia tanto al territorio peninsular como a la zona Centro, entendiendo por ésta aquella que se extiende en un radio de 200 Kms. alrededor de la planta de El Salobral.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Características y evolución

El cemento es un producto que se fabrica en todo el mundo, debido tanto a la amplia disponibilidad de las materias primas como a la accesibilidad de las técnicas de producción.

Se trata de una industria pesada, con fuertes necesidades de capitalización e importantes costes hundidos, largos períodos de recuperación de inversiones y largo periodo medio de vida útil de las instalaciones (alrededor de 20/30 años de media).

Las plantas de fabricación de cemento presentan importantes economías de escala y sus propietarias suelen participar también en mercados relacionados verticalmente. Las principales innovaciones se centran en el desarrollo de técnicas y procesos que ahorran energía.

Otra de las características básicas del sector es su dependencia de la construcción residencial y no residencial y de obra civil, lo que se traduce en una importante sensibilidad de la industria al ciclo del sector de la construcción.

España constituye uno de los mercados mayores y más dinámicos de cemento de Europa. Alrededor del 43% del consumo de cemento de España se destina a obra civil, el 36% a edificación residencial y el restante 21% a la no residencial.

El consumo de cemento ha experimentado un fuerte incremento desde 1993. Esta circunstancia ha propiciado un notable incremento en las importaciones tanto de cemento como de clinker[11], si bien han descendido un poco en 2004[12].

El avance del consumo de cemento en España responde linealmente a la pujanza de la actividad constructora que, pese a encontrarse en niveles muy elevados, volvió a crecer un 3,9% en 2003.

[10] Alrededor de 250-300 Kms. por carretera y más lejos por tren o barco. Véase www.cembureau.be

[11] Las importaciones de cemento y clinker son mucho más elevadas en España que en otros países de la UE. Las autoridades regionales han promovido la construcción de terminales de importación (también fábricas integrales y plantas de molienda tales como la planta integral en Badajoz de Cementos Balboa. No existen aranceles a la importación de cemento a España procedente de países de la UE. Respecto al resto de países, el arancel es en la actualidad del 1,7%.

[12] Alrededor del 4,3% de enero a octubre de 2004 – Revista Alimarket – Diciembre 2004.

## VI.2.- Estructura de la oferta

En el mercado cementero español actúan importantes operadores mundiales tales como el grupo de origen mejicano CEMEX -a través de CEMEX ESPAÑA, S.A.-, el líder mundial LAFARGE -a través de LAFARGE-ASLAND, S.A.-, el grupo portugués CIMPOR -mediante CORPORACIÓN NOROESTE, S.A.- así como el grupo italiano ITALCIMENTI -a través de FINANCIERA Y MINERA, S.A.-.

Junto a los anteriores grupos multinacionales, actúan operadores nacionales como la sociedad notificante CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, CEMENTOS LA UNIÓN, S.A., UNILAND CEMENTERA, S.A., o TUDELA VEGUIN.

Por otra parte, cabe diferenciar entre operadores con un ámbito de actuación que se limita a una región o zona de otros que actúan en un ámbito superior. Entre los primeros se encuentran, entre otros, TUDELA VEGUIN, con presencia en el Noroeste, o CEMENTOS ANTEQUERA, S.A. presente en Andalucía. Entre los segundos figuran, además del grupo adquirente, los restantes grandes operadores: CEMEX, LAFARGE y HOLCIM.

A continuación se indica la estructura del mercado español peninsular de cemento gris en el ejercicio 2004, mercado estimado por la notificante, en volumen, en […] millones de toneladas:

| ESTRUCTURA DEL MERCADO PENINSULAR DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CEMENTO GRIS EJERCICIO 2004 | | |
|---|---|---|
| **Operadores** | **Tms** | **Cuota** |
| CEMEX | […] | [20-30] |
| **CPV** | […] | **[10-20]** |
| **CEMINTER MADRID** | […] | **[0-10]** |
| **Cuota conjunta CPV/CEMINTER** | […] | **[10-20]** |
| HOLCIM | […] | **[10-20]** |
| LAFARGE ASLAND | […] | [0-10] |
| CORPORACIÓN NOROESTE | […] | [0-10] |
| TUDELA VEGUIN | […] | [0-10] |
| UNILAND CEMENTERA | […] | [0-10] |
| FINANCIERA Y MINERA | […] | [0-10] |
| CEMENTOS MOLINS | […] | [0-10] |
| CEMENTOS LA UNION | […] | [0-10] |
| CEMENTOS ESPEC.DE LAS ISLAS | […] | [0-10] |
| CEMENTOS ANTEQUERA | […] | [0-10] |
| CEMENTOS INTERMONTE* | […] | [0-10] |
| Otros | […] | [0-10] |
| **TOTAL** | […] | **100** |

Fuente: Notificación. * Actualmente, CEMINTER HISPANIA.

Como se puede observar la adición de cuotas resultante de la operación es prácticamente nula en el mercado peninsular.

A continuación se recogen los datos de la estructura del mercado de cemento gris en la zona Centro[13]:

| ESTRUCTURA DEL MERCADO DE CEMENTO GRIS EN LA ZONA CENTRO AÑO 2004 | | |
|---|---|---|
| **Operadores** | **Tms** | **Cuota** |
| CPV | […] | [30-40] |
| CEMINTER MADRID | […] | [0-10] |
| **CPV+CEMINTER** | […] | [30-40] |
| Resto | […] | [60-70] |
| **TOTAL** | […] | 100 |

Fuente: Notificación.

Como resultado de la operación notificada, CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS suma a su cuota del [30-40]% en la zona centro [0-10] puntos correspondientes a la adquirida, existiendo otros operadores verticalmente integrados como CEMEX y LAFARGE con cuotas estimadas superiores al 25% en este ámbito geográfico.

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

La fluctuación de la demanda de cemento gris depende del volumen de construcción, edificación y obra pública, y también, dada su calidad de producto intermedio, de la demanda de hormigón y otros productos derivados. Así, la demanda de cemento la forman esencialmente las empresas constructoras, hormigoneras y almacenistas, algunos de ellos, como las grandes constructoras, con un significativo poder de negociación.

Sin embargo, como consecuencia de la evolución de las técnicas constructivas, la utilización directa del cemento por los constructores ha experimentado un descenso, siendo actualmente las empresas hormigoneras el principal consumidor de este producto (incluyendo fabricantes de prefabricados) al ser una de las materias primas necesarias para la fabricación de hormigón. En todo caso, la mayor parte de la producción de ambas partes se destina, en todo caso, a los Almacenistas/Distribuidores a los que se dirigen los constructores de menor escala.

A continuación se detalla el porcentaje que representa cada uno de estos tipos de cliente en la facturación total de las empresas partícipes:

| DESTINO DE LAS VENTAS DE CEMENTO GRIS DE LAS PARTES (en %) | | |
|---|---|---|
| | **CPV** | **CEMINTER MADRID** |
| Almacenistas | […] | […] |
| Hormigoneros | […] | […] |
| Prefabricados | […] | […] |
| Constructores | […] | |

Fuente: Notificación.

[13] Las cifras que se reproducen en este cuadro se han calculado partiendo de los datos públicos de ventas en esta área que la Asociación OFICEMEN pone a disposición de sus miembros.

## VI.4.- Estructura de la distribución

El cemento gris puede venderse bien a granel, o ensacado, directamente al usuario, en destino o en origen (fábricas e instalaciones de distribución) o mediante la intervención de distribuidores. Como se ha mencionado, este producto tiene tres tipos fundamentales de cliente: las empresas constructoras, las hormigoneras y los almacenistas que, a su vez, revenden el producto al cliente final.

Así, en algunos casos el fabricante distribuye el producto haciendo uso de sus flotas propias o propiedad de terceros, pero en otros casos los clientes se hacen cargo del transporte directamente.

Así, en el caso de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, el […]% de la distribución lo realizan sus filiales ATRACEM y MATRASA, mientras que el […]% se realiza a través de transportistas dependientes o contratados por los clientes.

## VI.5.- Fijación de precios

La notificante señala que el precio es el parámetro más importante de competencia. Los precios se encuentran condicionados por los costes de los insumos (materia prima, transporte y energía, entre otros) y la propia coyuntura del sector de la construcción.

En efecto, los costes de producción dependen sustancialmente de la energía (…) y del transporte (especialmente por carretera).

No existen unos niveles homogéneos de precio, dado que éstos pueden variar sustancialmente en función de las circunstancias en los que se desarrolla cada operación comercial.

Adicionalmente, la existencia de importaciones de cemento o incluso la posibilidad en las regiones con acceso al mar de producir cemento con material procedente de terceros países, genera una tendencia a la formación de niveles de precios más competitivos en regiones costeras en comparación con otras zonas de la península que no cuentan con estas fuentes alternativas de suministro.

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

La importación de cemento no está sometida a restricción alguna, puesto que no se aplican ni restricciones cuantitativas ni arancelarias de entidad suficiente como para constituir un factor disuasorio.

Como ya se ha indicado, las materias primas necesarias para la producción de cemento son fundamentalmente óxidos metálicos y adiciones tales como cenizas volantes, caliza, escorias de altos hornos, etc. El resto de factores de producción son esencialmente electricidad y carbón.

En relación con las barreras legales y medioambientales, debe señalarse que la Ley 16/2002, de prevención y control integrados de la contaminación[14], condiciona las actividades, entre otras, de fabricación de cemento y *clinker* que superen determinados valores, a la obtención de un permiso de actividad, denominado “Autorización Ambiental Integrada”, que concede el órgano competente de la comunidad autónoma de que se trate.

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

Además, el producto está sometido a estrictas normas de homologación técnica[15], a certificaciones periódicas que deben ser otorgadas por empresas autorizadas y a posibles controles administrativos.

Por otra parte, los costes de entrada para un nuevo productor son elevados, habida cuenta de lo significativo de las inversiones necesarias. Según el notificante, para realizar una cifra de negocios anual de aproximadamente […] se precisa una inversión inicial de unos […] Sin embargo, existen otras alternativas tales como las terminales de cemento o las plantas de molienda que resultan mucho más económicas.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV) de la totalidad de las participaciones y activos de la sociedad CEMINTER MADRID, S.L.

La adquirida es una sociedad con un volumen de negocios de 7 millones de euros, muy reducido en relación con los grandes operadores del sector. De esta forma, como consecuencia de esta operación, la cuota de la adquirente en el mercado peninsular de cemento gris apenas se verá incrementada en un [0-10]%. Así, CPV seguirá siendo el segundo operador en este mercado con una cuota en volumen del [10-20]%, detrás de la mejicana CEMEX, líder del mercado con una cuota estimada del [20-30]%.

En cuanto al resto de operadores, cabe recordar que, en comparación con otros países europeos, en el mercado español está presente un elevado número de operadores y entre ellos algunas de las más destacadas multinacionales como HOLCIM ([10-20]%) o LAFARGE ([0-10]%); pero también importantes operadores nacionales altamente competitivos, tanto a escala nacional como regional, como TUDELA VEGUIN, CEMENTOS LA UNIÓN, UNILAND CEMENTERA, etc.

Atendiendo a la zona Centro, área de influencia de la planta objeto de adquisición, la operación supondría sólo un pequeño aumento del [0-10]% en la cuota de CPV, situándose alrededor del [30-40]%. No obstante en esa área también están presentes importantes operadores verticalmente integrados como CEMEX o LAFARGE.

En suma, la operación no resulta en un aumento significativo del grado de concentración del mercado de cemento gris ni en la península ni en la zona centro.

Adicionalmente, la adquirida no opera en mercados verticalmente relacionados (por ejemplo, producción de hormigón), de forma que la operación no se traduce en refuerzo alguno de la integración vertical de la adquirente.

. Por otra parte, cabe señalar que ciertos segmentos de la demanda cuentan con cierto poder de negociación. Cabe señalar, en este sentido, el proceso de concentración de las empresas constructoras.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas y, en particular, el reducido tamaño de la adquirida y la escasa adición de cuotas, no cabe esperar que ésta suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

[15] Las normas de homologación en cuanto a definiciones, clasificación y especificaciones técnicas del cemento en España vienen establecidas en el R.D.1313/1988, de 28 de octubre, publicado en el BOE nº 265, de 4 de noviembre de 1988.

## 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.