



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA 05030 PORTLAND/HANSON (Activos)

Con fecha 7 de abril de 2005, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la toma de control exclusivo, por parte de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A., de ciertos activos productivos propiedad de HANSON HISPANIA, S.A. Se trata de 19 plantas de fabricación de hormigón premezclado o preparado que serán adquiridas por distintas sociedades del Grupo CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS.

La notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente, 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.b) de la mencionada norma. 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 **7 de mayo de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV)¹ del control sobre 19 plantas dedicadas a la fabricación de hormigón preparado junto con los activos afectos a las mismas, propiedad de HANSON HISPANIA, S.A.

Los términos de la concentración se establecen en tres contratos de Compraventa de Negocio de 31 de marzo de 2005, en virtud de los cuales la operación queda en suspenso hasta que sea autorizada por las autoridades españolas en materia de competencia, o, en su caso, hasta que transcurra el

¹ las sociedades del Grupo CPV que adquirirán tales activos, y por lo tanto participan en la operación, son: HORMIGONES Y MORTEROS PREPARADOS, S.A.U. (HYMPSA) y sus filiales al 100%, HORMIGONES ISLEÑOS, S.L. y HORMIGONES DEL KAS, S.A., así como HORMIGONES ARKAITZA, S.A.U.

plazo legal para entender como autorizada la operación sin haberse producido resolución expresa del correspondiente órgano administrativo.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Las partes han establecido un pacto de no competencia, por el que los vendedores se comprometen, durante un plazo de cinco años, a no realizar actividad alguna relacionada con la fabricación y suministro de hormigón en un radio de 50 kilómetros alrededor de las plantas transmitidas. Se prevé que la inhibición de competencia surtirá efecto también para todas las sociedades participadas por HANSON, en un porcentaje superior al 50% del capital social de las mismas.

Adicionalmente, CPV² y HANSON HISPANIA han suscrito un acuerdo de suministro, condicionado a la eficacia de los contratos de compraventa, por el que la esta última se compromete, a través de su filial PÓRFIDOS DEL GUADARRAMA, S.A. (PORGUSA), a proporcionar [...]*. Este material se adquirirá en un periodo máximo de tres años desde la suscripción del contrato. Dicho plazo, previo consentimiento expreso de las partes, podrá ser renovado por periodos anuales.

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 misma y necesarias para su realización.

En este sentido, el acuerdo de no competencia se limita a las actividades relacionadas con la fabricación y suministro de hormigón, así como a los distintos mercados geográficos en los que están presentes las plantas objeto de enajenación.

Por otra parte, el Servicio de Defensa de la Competencia, en su informe correspondiente al expediente N-252 STEETLEY IBERIA/GRUPO D. GASPAR SERRANO, consideró como accesorio de la concentración el compromiso, por parte del vendedor, de no ejercer durante 5 años las actividades de fabricación y comercialización de hormigón premezclado en el radio de 60 kilómetros. El Servicio señaló la necesidad de tener en cuenta el importante elemento que constituye el fondo de comercio en un mercado en el que las relaciones personales son de gran importancia. El Servicio también consideró que los trabajos de construcción suelen ser de larga duración, superando en muchos casos los dos años. En consecuencia, la notificante señala que muchos clientes de HANSON apenas sí tendrían la posibilidad de consolidar su relación con CPV antes de que haya transcurrido tal periodo. A ello habría que añadir el hecho de que el vendedor, un importante operador multinacional, mantenga la explotación de 27 centros de producción de hormigón y 15 canteras de áridos en distintas zonas³.

Por su parte, el acuerdo de suministro obedece a la posibilidad de que CPV, tras la adquisición de las plantas de Madrid, pueda tener problemas de

² A través de HYMPSA y HORMIGONES DEL KAS, S.L.

* Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

³ Entre ellas, Cataluña, Baleares, Aragón, País Vasco y Valencia.

aprovisionamiento de áridos. De ahí que HANSON deba suministrar a CPV un 14% del árido necesario anualmente para desarrollar la producción de las plantas de esta última en Madrid. Se trata, por tanto, de un compromiso no exclusivo, y que no confiere al proveedor la condición de preferente, para garantizar la continuidad del suministro de áridos necesarios por una cantidad y periodo temporal limitados.

De ahí que, 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 (2005/C 56/03), este Servicio estime que en el presente caso el contenido y la duración de los acuerdos de no competencia y de suministro 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.

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, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la concentración carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en las letras a) y b) del artículo 14.1 de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 Adquirente: CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV)

CPV es una sociedad con sede en Estella (Navarra), cuyas acciones cotizan en bolsa. CPV está controlada por FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, S.A. (FCC) que posee el 58,72% de su capital social. A su vez, FCC está bajo el control de Doña Esther KOPLOWITZ⁴.

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.

En el ámbito de los cementos FCC explota canteras y yacimientos minerales, unidades de producción de cemento, cal, yeso, hormigón y prefabricados. El Grupo CPV, encabezado por CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A., centraliza la gestión de la actividad cementera de FCC. El Grupo CPV, con presencia en todo el ciclo productivo del cemento derivados, se organiza en las siguientes divisiones:

- Cemento: explota las nueve cementeras del grupo, seis de ellas ubicadas en España⁵. CPV suministra cemento a 10 Comunidades

⁴ Ver expediente N- 04065 EK/FCC

⁵ 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-

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 fabricación⁶, 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 división⁷.

El cuadro siguiente recoge la relación sociedades que componían la División de Hormigón de CPV a diciembre de 2004.

SOCIEDADES DEL GRUPO CPV Y ASOCIADAS ACTIVAS EN LA FABRICACIÓN Y VENTA DE HORMIGONES			
Sociedades dependientes	Domicilio social	Participación	
		Direc.	Indirec.
HORMIGONES ARKAITZA, S.A.U.	Pamplona (Navarra)	100%	-
ARIDOS DE NAVARRA, S.A.	Pamplona (Navarra)	-	66%
HORMIGONES DEL ZADORRA, S.A.U.	Pamplona (Navarra)	-	72,29%
CANTERAS Y ARIDOS DEL PIRINEO OCCIDENTAL, S.A.	Pamplona (Navarra)	60%	12,29%
CANTERAS DE ALAIZ, S.A.U	Pamplona (Navarra)	70,02%	-
HORMIGONES DE ALAIZ, S.A.U.	Pamplona (Navarra)	-	70,02%
HORMIGNES ARAQUIL, S.A.U.	Pamplona (Navarra)	-	70,02%
HORMIGONES Y MORTEROS PREPARADOS, S.A.U.	Madrid (Madrid)	100%	-
CIA. AUX. DE BOMBEO DE HORMIGON, S.A.U.	Madrid (Madrid)	-	100%
HORMIGONES REINOSA, S.A.U	Santander (Cantabria)	-	80,04%
HORMIGONES DE LA JACETANIA, S.A.	Jaca (Huesca)	50%	12,5%
Sociedades asociadas			
CANTERAS Y HORMIGONES VRE, S.A.	Estella (Navarra)	50%	-
HORMIGONES DELFIN, S.A.	Peralta (Navarra)	50%	-
HORMIGONES SAN ADRIAN, S.A.	San Adrian (Navarra)	50%	-
HORMIGONES EN MASA DE VALTIERRA, S.A.	Valtierra (Navarra)	50%	-
HORMIGONES DEL BAZTAN, S.A.	V. de Bidasoa (Navarra)	-	50%
NOVHORVI, S.A.	Vitoria (Alava)	-	18,07%
HORMIGONES REINARES, S.A.	Calahorra (La Rioja)	50%	-
HORMIGONES CALAHORRA, S.A.	Calahorra (La Rioja)	50%	-
HORMIGONES ARNEDO, S.L.	Arnedo (La Rioja)	0,19%	49,81%
HORMIGONES ALCANADRE, S.L.	Huesca (Huesca)	50%	-
HORMIGONES GIRAL, S.A.	Huesca (Huesca)	50%	-
HORMIGONES Y ARI. DEL PIRINEO ARAGONES, S.A.	Sabiñánigo (Huesca)	50%	-
HORMIGONES ARAGON, S.A.[...]	Zaragoza (Zaragoza)	50%	-
HORMIGONES CASTRO, S.A.	Islares (Cantabria)	-	32,01%
CANTERAS Y HORMIGONES QUINTANA, S.A.	Gama (Cantabria)	-	24,01%
HORMIGONES GALIZANO, S.A.	Gama (Cantabria)	-	40,02%

Fuente: Informe Anual 2003. GRUPO CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS.

[...]

Sevilla); Cementos Alfa (Mataporquera - Cantabria); y, Cementos Lemona (Lemona-Vizcaya). Las otras tres cementeras se encuentran en la costa este de los EE.UU.

⁶ La notificante señala que tres de las sociedades mencionadas dejaron de ser operativas en el 2004 y otra fue vendida en agosto de dicho año.

⁷ CPV dispone seis unidades de producción de mortero seco situadas en Alcalá de Guadaíra (Sevilla), Málaga, Canteras de Alaiz (Navarra) y Mataporquera (Cantabria) y participa en dos sociedades con unidades de producción en Navarra y Álava.

El volumen de ventas del grupo adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido el siguiente de acuerdo con la notificante:

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO FCC (Millones de Euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	>5.000	>5.000	>5.000
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificante.

IV.2 Negocio adquirido: diecinueve plantas de hormigón premezclado pertenecientes a HANSON HISPANIA, S.A.

El negocio adquirido consta de 19 plantas de fabricación de hormigón preparado ubicadas en España, con un volumen de producción de 1,2 millones de metros cúbicos, propiedad de HANSON HISPANIA, S.A., y su filial al 100%, HORMIGONES PREPARADOS, S.A. (PREPASA). HANSON HISPANIA está bajo el control de la multinacional británica HANSON PLC.

Tras operación, HANSON mantendrá su presencia en España mediante la explotación de 27 plantas de hormigón premezclado que mantiene en propiedad y su negocio de áridos.

Las 19 plantas de producción de hormigón preparado que vende HANSON a CPV están ubicadas en Madrid y alrededores (Fuencarral, Alcobendas; Vallecas; Leganés; Coslada, Majadahonda; Villaverde; y Alovera – Guadalajara-), Alicante (Alicante; Muchamiel y Alcoy), Canarias (Arona y Las Torres en Santa Cruz de Tenerife, y Lomo Blanco, Tablero y La Laja en Las Palmas de Gran Canaria), Castilla León (Villamueriel de Cerrato –Palencia- y Burgos) y La Rioja (Logroño).

El volumen de ventas de los activos objeto de adquisición en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido el siguiente de acuerdo con la notificante:

VOLUMEN DE VENTAS DEL NEGOCIO ADQUIRIDO (Millones de Euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<250	<250	<250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificante

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

El sector económico en el que se enmarca la operación de concentración analizada es el de la producción y venta de materiales de construcción y, en particular, de hormigón preparado. La producción y venta de hormigón preparado ha sido objeto de análisis en materia de control de concentraciones en distintos precedentes comunitarios y nacionales que concluyen que constituye, por sí misma, un único mercado de producto diferenciado⁸.

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 otros⁹, se comercializa normalmente en grandes cantidades.

Hay 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 reciente 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, continuando así con el criterio de que el hormigón premezclado constituye un único mercado seguido tanto en precedentes comunitarios y nacionales.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, dadas las actividades del grupo adquirente y del negocio adquirido, este Servicio considera como relevante para el análisis de la presente operación el mercado de elaboración y comercialización de hormigón preparado.

Adicionalmente, puesto que la adquirente pertenece a un grupo integrado verticalmente, se considerarán los mercados verticalmente relacionados de cemento, extracción de áridos y construcción con el objeto de valorar el impacto de la concentración de referencia sobre la competencia efectiva.

⁸ 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/TARMAC; COMP/JV.29 – LAFARGE/READYMIX; IV/M.1759 – RMC/RUGBY; IV/M.1157 – SKANSKA/SCANCEM; y IV/M. LAFARGE/RELAND; y los expedientes de dimensión nacional, N°04048 READYMIX ASLAND/HORMIGONES CIUDAD REAL y N°252 STEETLEY IBERIA/GRUPO DE EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO, entre otros.

⁹ 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.

V.2 Mercado geográfico

Tanto la Comisión¹⁰ 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 local, si bien en algunos casos se han señalado ámbitos superiores¹¹ en atención, entre otras consideraciones¹², al solapamiento o superposición que podría producirse entre mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

En efecto, los elevados costes de transporte del hormigón preparado, junto con el hecho de que las distancias que exceden de una hora de transporte¹³ merman la calidad del producto, sugieren que la dimensión geográfica de estos mercados tiende a ser local.

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

En el presente caso ambas partes mantienen plantas de producción en las provincias de Madrid, Burgos¹⁴ y La Rioja. En Madrid y Guadalajara existen solapamientos entre las zonas de influencia de las distintas unidades de producción de hormigón preparado que poseen las partes. A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, dada la presencia geográfica de las mismas, este Servicio analizará el impacto de la presente operación en los ámbitos de Madrid capital y su zona de influencia, que comprende la zona limítrofe de la provincia de Guadalajara.¹⁵

Por su parte, en Burgos, la coincidencia de unidades de producción de ambas partes en una misma ubicación se produce en la capital, si bien la adquirente tiene otra en Lerma, a 37 kilómetros de la ciudad de Burgos. En consecuencia, este Servicio analizará el efecto de la operación tanto en el

¹⁰ Ibid

¹¹ IV/M.1157 SKANSKA/SCANCEM

¹² 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.

¹³ 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).

¹⁴ En Madrid, CPV, que cuenta con 14 plantas, adquiere otras 8. De esta forma, CPV añade a la planta de que ya dispone otra correspondiente al negocio adquirido en Majadahonda, Fuencarral, Villaverde y Alóvera (población limítrofe con la provincia de Madrid, junto a la autovía A-2); adquiere instalaciones en localidades en las que no producía (Coslada, Leganés, Vallecas y Alcobendas). CPV, además, mantiene otras ocho plantas en Barajas (2), Velilla (1), Alcalá de Henares (1), Alpedrete (1), Vicálvaro (2), Colmenar (1), Griñón (1) y Móstoles (1). En Burgos, CPV cuenta con dos plantas, una en Saldaña, en el área de la capital, y otra en Lerma, a 37 kilómetros. La planta que adquiere a Hanson también se encuentra en Burgos capital.

¹⁵ Ver informe N-252 STEETLEY IBERIA/GRUPO DE EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO

ámbito de Burgos capital y su zona de influencia como en el de la provincia en su conjunto, sin que el análisis se vea sustancialmente modificado por la elección de una u otra definición geográfica del mercado.

En lo concerniente a La Rioja, la notificante señala que las cinco plantas de CPV se encuentran en localidades¹⁶ ubicadas a una distancia superior a 70 kilómetros de Logroño, emplazamiento donde se encuentra la unidad de HANSON que se pretende adquirir.

De esta forma, tanto en el caso de La Rioja, como de las demás comunidades en que la adquirente no contaba con presencia productiva y la adquiere con la operación (Tenerife, Gran Canaria, Palencia y Alicante) este Servicio no estima tampoco necesario proceder a una delimitación precisa del alcance geográfico del mercado en la medida en que el análisis no se ve sustancialmente modificado por la definición geográfica del mercado.

Adicionalmente, este servicio considerará el efecto de la operación en términos nacionales.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1 Características y evolución

La evolución de los mercados de hormigón, cemento, mortero y áridos, depende estrechamente de la coyuntura del sector de la construcción.

De acuerdo con los datos facilitados por la notificante tomando como fuente a la ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESAS FABRICANTES DE HORMIGÓN PREPARADO (ANEFHOP), la evolución de la producción de hormigón preparado en los ejercicios 2002 y 2003 por Comunidad Autónoma ha sido la siguiente:

PRODUCCIÓN DE HORMIGÓN PREPARADO EN ESPAÑA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA					
CC.AA	2002		2003		Evolución (? en %)
	m ³	Cuota	m ³	Cuota	
Andalucía	14.060.887	19,1%	16.397.188	20,2%	16,6%
Cataluña	12.320.382	16,8%	13.491.589	16,7%	9,5%
C.Valenciana	8.845.814	12,0%	9.564.486	11,8%	8,1%
Madrid	8.389.290	11,4%	8.739.389	10,8%	4,2%
Castilla y León	4.979.030	6,8%	5.750.331	7,1%	15,5%
Galicia	3.783.348	5,1%	4.232.966	5,2%	11,9%
Castilla-La Mancha	3.494.990	4,8%	3.759.526	4,6%	7,6%
País Vasco	3.152.050	4,3%	3.111.848	3,8%	-1,3%
Murcia	2.502.184	3,4%	2.884.759	3,6%	15,3%
Canarias	2.706.000	3,7%	2.837.935	3,5%	4,9%
Aragón	2.099.482	2,9%	2.329.591	2,9%	11,0%
Extremadura	1.147.591	1,6%	1.723.319	2,1%	50,2%
Asturias	1.547.957	2,1%	1.648.737	2,0%	4,7%
Baleares	1.587.112	2,2%	1.429.124	1,8%	-10,0%
Navarra	1.307.212	1,8%	1.194.286	1,55	-8,6%
Cantabria	822.593	1,1%	967.546	1,2%	17,6%
La Rioja	717.814	1,0%	934.699	1,2%	30,2%
TOTAL	73.490.736	100,0%	80.997.319	100,0%	10,2%

Fuente: Notificación citando datos ANEFHOP

¹⁶ Calahorra, Murillo de Calahorra, Rincón de Soto, Arnedo y Pradejón

La producción de Hormigón preparado ha crecido a una tasa superior al 10% en el último ejercicio considerado, siendo las comunidades de La Rioja, Andalucía, Cantabria, Castilla y León y Murcia, las más dinámicas.

La notificante señala que la capacidad media de las plantas de producción está situada entre los 700 y 1.000 metros cúbicos (m³) diarios sin que, en términos generales, se utilice toda la capacidad instalada.

VI.2 Estructura de la oferta

El mercado de hormigón preparado se caracteriza por la existencia de un elevado número de operadores que comprende grupos multinacionales verticalmente integrados con inversiones en el sector cementero y/o en la extracción de áridos, grandes productores de hormigón y empresas locales. De acuerdo con la notificante, la amplitud y atomización de la oferta propicia una intensa competencia.

Se estima que las diez primeras empresas del mercado de producción de hormigón concentran casi el 28% de las plantas productivas existentes en España en 2003.

A finales del año 2003, de acuerdo con datos de ANEFHOP, existían 1.167 empresas fabricantes responsables de la explotación de 2.215 plantas productivas, localizadas por todo el territorio nacional. El siguiente cuadro recoge el número de empresas y plantas productivas por Comunidades Autónomas, así como el ratio de plantas por empresa:

NÚMERO DE EMPRESAS EN EL SECTOR DEL HORMIGÓN PREMEZCADO Y PLANTAS PRODUCTIVAS EN 2003					
CC.AA	Empresas		Plantas		Plantas/ empresa
	Nº	Cuota	Nº	Cuota	
Andalucía	205	17,6%	422	19,1%	2,06
Cataluña	91	7,8%	273	12,3%	3,00
C.Valenciana	88	7,5%	210	9,5%	2,39
Madrid	62	5,3%	146	6,6%	2,35
Castilla y León	153	13,1%	214	9,7%	1,40
Galicia	84	7,2%	165	7,4%	1,96
Castilla-La Mancha	124	10,6%	175	7,9%	1,41
País Vasco	50	4,4%	70	3,2%	1,40
Murcia	47	4,0%	82	3,7%	1,74
Canarias	37	3,2%	68	3,1%	1,84
Aragón	57	4,9%	111	5,0%	1,95
Extremadura	54	4,6%	91	4,1%	1,69
Asturias	22	1,9%	43	1,9%	1,95
Baleares	19	1,6%	35	1,6%	1,84
Navarra	34	2,9%	49	2,2%	1,44
Cantabria	19	1,6%	31	1,4%	1,63
La Rioja	21	1,8%	30	1,4%	1,43
TOTAL	1.167	100,0%	2.215	100,0%	1,90

Fuente: Notificación citando datos ANEFHOP

Las áreas geográficas con una mayor concentración de centros productivos son Andalucía (19%), Cataluña (12%), Castilla y León (10%) y la Comunidad Valenciana (9,5%).

De acuerdo con las estimaciones de la notificante, la estructura del mercado español de hormigón preparado es la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO NACIONAL DE HORMIGÓN PREPARADO EJERCICIO 2004		
Operador	Volumen (m ³)	Cuota
READYMIX ASLAND (CEMEX/LAFARGE)	[...]	[0-10]%
CPV (FCC)	[...]	[0-10]%
HORMICEMEX (CEMEX)	[...]	[0-10]%
HOLCIM ESPAÑA (HOLCIM)	[...]	[0-10]%
BETON CATALAN	[...]	[0-10]%
TARMAC	[...]	[0-10]%
HANSON HISPANIA	[...]	[0-10]%
PROMOTORA MEDITERRÁNEA	[...]	[0-10]%
UNILAND	[...]	[0-10]%
FINANCIERA Y MINERA	[...]	[0-10]%
Activos HANSON por adquirir	[...]	[0-10]%
HORMIGONES DOMINGO GIMÉNEZ	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[50-60]%
TOTAL MERCADO	[...]	100,0%

Fuente: Estimaciones de la notificante sobre datos DBK correspondientes al2003.

Tras la operación el grupo CPV pasa a detentar una cuota del [0-10]% en el mercado nacional de hormigones preparados, del que [<10] puntos porcentuales corresponden al negocio adquirido, consolidando así su posición entre los principales operadores.

Entre tales competidores destaca CEMEX, el primer operador del sector cementero en España. CEMEX dispone de cerca de 90 plantas de hormigón localizadas en distintas comunidades (entre ellas las de Madrid y Castilla y León), además de unas 15 explotaciones de áridos. Recientemente CEMEX ha pasado a controlar READYMIX-ASLAND, junto con LAFARGE. READYMIX ASLAND cuenta con más de 130 plantas elaboradoras de hormigón y mortero y 22 explotaciones de arenas y áridos. De esta forma, la cuota conjunta de HORMICEMEX y READYMIX ASLAND en España, de acuerdo con las estimaciones de la notificante, asciende al [10-20]% del mercado.

Otro competidor destacado es HOLCIM, perteneciente a CORPORACIÓN NOROESTE del grupo CIMPOR (CIMENTOS DE PORTUGAL), que cuenta 4 cementeras localizadas en Galicia, Castilla-León y Andalucía, numerosas plantas de hormigón y morteros (46) y algunas explotaciones de áridos (10). Su cuota en el mercado nacional de hormigones preparados no alcanza, de acuerdo con la notificante [0-10]%.

Por su parte, tras la operación la vendedora HANSON HISPANIA, perteneciente al grupo británico HANSON, mantiene su presencia en el mercado español de hormigón preparado con 27 plantas distribuidas entre Asturias, País Vasco, Aragón, Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla y León, y Baleares y ciertas explotaciones de extracción de piedra, arenas y gravas.

Asimismo, cabe citar a TARMAC IBERIA (antes STEETLEY) perteneciente a ANGLO AMERICAN PLC, un relevante grupos minero internacional. TARMAC produce hormigón, mortero y áridos, centrando su

presencia en Madrid, Valencia, Cataluña y Murcia y, en menor medida, en ambas Castillas.

Por último, otros operadores de ámbito nacional de cierta importancia pero con cuotas inferiores al [0-10]% del mercado nacional son UNILAND (presente en la venta y fabricación de cementos, hormigones y áridos, fundamentalmente, en Cataluña), FINANCIERA Y MINERA –ITALCIMENTI- (importante fabricante de cemento que dispone de centros de fabricación y distribución de hormigones y morteros en Andalucía, País Vasco y Cantabria) y CEMENTOS MOLINS (opera en cementos, áridos, morteros y hormigón fundamentalmente en Cataluña, Aragón y Levante).

En el ámbito de Madrid y su zona de influencia hay 62 empresas de producción de hormigón preparado que explotan 146 plantas. Como resultado de la operación de concentración CPV pasa a ostentar una cuota del [10-20]%¹⁷, pasando a ser el primer operador del mercado, por delante de CEMEX ([10-20]% entre READYMIX ASLAND y HORMICEMEX), LAFARGE (que también controla conjuntamente READYMIX ASLAND) y TARMAC ([10-20]%).

ESTRUCTURA DE LA OFERTA DEL MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO PROVINCIA DE MADRID						
Operadores	2002		2003		2004	
	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota
TARMAC	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
CPV (FCC)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
READYMIX	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
HANSON	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
HORMICEMEX	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
BETON	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
METRUM	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
HOLCIM	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

En Madrid, la cuota conjunta de las partes se ha reducido en [<10] puntos porcentuales entre 2002 y 2004. Otros operadores como TARMAC y CEMEX han registrado retrocesos comparables. Por su parte los productores con cuotas inferiores al [0-10]%, que representan el [40-50]% de la oferta, han registrado un crecimiento de su importancia equivalente a [<10] puntos porcentuales en el mismo periodo de tiempo.

Es en Burgos capital y su zona de influencia donde la operación de concentración arroja cuotas resultantes mayores. Como consecuencia de la misma, CPV adquiere la cuota del [10-20]% correspondiente a los activos de HANSON, alcanzando un total del [20-30]%, sustancialmente por delante de sus principales competidores, entre los que destacan algunas empresas locales.

[...]

¹⁷ En la cuota correspondiente a las partes se incluyen las de las plantas situadas en la localidad de Alóvera (población limítrofe con la provincia de Madrid, en la provincia de Guadalajara, junto a la autovía A-2)

ESTRUCTURA DE LA OFERTA DEL MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO BURGOS-CAPITAL Y SU ÁREA DE INFLUENCIA						
Operadores	2002		2003		2004	
	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota
CPV	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%
EXCAVACIONES TEMINO PÉREZ	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%
GRAVAS Y HORMIGONES SAIZ	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%
Activos HANSON	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%
HORMIGONES VILLAFRIA	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
READYMIX ASLAND	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
HORMIGONES MARCOS	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
ARIOLSA	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
BETON CATALAN	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
OTROS	[..]	[0-10]%	[..]	[10-20]%	[..]	[10-20]%
TOTAL	[..]	100,0%	[..]	100,0%	[..]	100,0%

Fuente: Notificante

Por otra parte, tomando el conjunto de la provincia de Burgos de forma que entre en el cómputo la producción de la planta que la adquirente tiene en Lerma, la cuota de la entidad resultante alcanzaría el [10-20]%

Por su parte, en La Rioja, como se ha señalado, la planta adquirida no compete en el mismo ámbito geográfico que las plantas de la adquirente. En todo caso, y a efectos indicativos, el cuadro siguiente recoge las cuotas de las partes correspondientes al conjunto de esa Comunidad Autónoma. [...].

ESTRUCTURA DE LA OFERTA DEL MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO C.A. DE LA RIOJA						
Operadores	2002		2003		2004	
	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota
CPV	[..]	[10-20]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
Activos HANSON	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	0-10
OTROS (*)	[..]	[80-90]%	[..]	[80-90]%	[..]	[80-90]%
TOTAL	[..]	100,0%	[..]	100,0	[..]	100,0%

(*) Comprende *BETON CATALAN, S.A.*; *HORMIGONES ANGULO, S.A.*, *HORMIGONES CRIOSA* y una quincena de pequeños productores locales.

Fuente: Notificante

Por último, las cuotas que CPV adquiere como consecuencia de la compra de plantas ubicadas en provincias donde no está establecida (Palencia, Alicante, Tenerife y Gran Canaria) [...].

PRESENCIA DE LOS ACTIVOS HANSON POR ADQUIRIR EN OTRAS ÁREAS GEOGRÁFICAS						
Provincias	2002		2003		2004	
	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota	Tm ³	Cuota
Palencia	[..]	[10-20]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
Alicante	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
Tenerife	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%
Gran Canaria	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%	[..]	[0-10]%

Fuente: notificante

Por último, el cuadro siguiente recoge los principales proveedores de las partes. El grupo adquirente es un operador integrado verticalmente que opera

en los mercados ascendentes de producción y venta de cemento y áridos y el vendedor opera en los ámbitos de la producción de áridos y hormigón.

PROVEEDORES DE LAS PARTES			
Madrid			
Grupo CPV	% sobre compras	Hanson (Activos)	% sobre compras
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
Burgos			
Grupo CPV	% sobre compras	Hanson (Activos)	% sobre compras
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

[...]

[...]

VI.3 Estructura de la demanda

La demanda del hormigón premezclado se compone de todo tipo de empresas dedicadas a actividades de construcción en el campo de la obra civil y la edificación, residencial y no residencial, incluidas también las empresas que se dedican a actividades de rehabilitación y mantenimiento de edificios y obras públicas.

De acuerdo con datos del Informe Anual de SEOPAN de 2003, se trata de un mercado que mantiene un crecimiento relativamente estable que, de acuerdo con la notificante, se mantendrá en 2005 en niveles comparables.

EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN			
Mercado	2001	2002	2003
Edificación residencial	10,7%	10,0%	9,8%
Edificación no residencial	11,7%	10,5%	8,7%
Rehabilitación y mantenimiento	11,2%	13,2%	9,8%
TOTAL EDIFICACIÓN	11,1%	11,1%	9,5%
TOTAL OBRA CIVIL	12,7%	13,6%	12,3%
TOTAL	11,5%	11,7%	10,2%

Fuente: Notificante, citando datos del "Informe Anual 2003 SEOPAN".

El sector de la construcción se caracteriza por una oferta dual y relativamente atomizada. Por un lado existe un número reducido pero importante de grandes empresas de ámbito nacional, y, por otro, un gran número de pequeñas y medianas empresas de ámbito local o regional. Destacan, entre las primeras, empresas como ACS/DRAGADOS, el propio Grupo FCC, FERROVIAL AGROMAN, NEXO ENTRECANALES, SACYR VALLEHERMOSO, OHL, entre otras.

El poder de negociación de las grandes empresas constructoras es elevado y su motivación para ejercerlo también, dado su volumen de compras, la posibilidad de elección entre un amplio número de proveedores y el peso que

en su cartera representan los proyectos adjudicados mediante procedimientos competitivos que exigen ajustar los márgenes de sus proveedores. Los precios se negocian individualmente para cada obra concreta.

En cuanto a los principales clientes y proveedores de la adquirente y los activos por adquirir, en los mercados de referencia, la notificante ha ofrecido la información que se refleja en los siguientes cuadros:

CLIENTES DE LAS PARTES			
Madrid			
Cientes CPV	% sobre ventas	Cientes activos HANSON	% sobre ventas
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
Burgos			
Cientes CPV	% sobre ventas	Cientes activos HANSON	% sobre ventas
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: notificación

VI.4 Estructura de la distribución

La venta de hormigón preparado se realiza de forma directa por las empresas, que abordan bs aspectos de logística y transporte del producto desde el centro de producción a las obras en que trabaja el cliente. El transporte se realiza mediante camiones hormigonera, con una capacidad de entre 6 y 8 metros cúbicos. De ahí que sea frecuente la realización de diversos trayectos diarios desde el centro de producción para servir a un cliente.

Por lo general, los camiones son propiedad del productor de hormigón. No obstante, también una parte significativa se contrata con propietarios de flotas de camiones hormigonera independientes. Según la notificante, los transportistas subcontratados no suelen trabajar en exclusiva para ningún productor de hormigón.

CPV dispone de una flota de transporte propia, a pesar de lo que subcontrata a terceros un 75% del transporte del hormigón que produce. Por su parte, HANSON HISPANIA, S.A. subcontrata prácticamente el 100% del transporte de su producción.

VI.5 Fijación de precios y otras condiciones comerciales

De acuerdo con la notificante, el precio de venta al consumidor final del hormigón preparado se establece individualmente, después de negociar con cada cliente para cada obra. Es habitual que cada cliente pida ofertas a los diferentes suministradores existentes en el entorno de su obra. No son frecuentes los contratos a largo plazo que incluyan el suministro de hormigón preparado en varias obras situadas en diferentes localizaciones y con diferentes periodos de entrega.

La notificante indica que, [...]. No obstante, el precio aplicado en cada caso se establece en función de factores tales como la calidad del hormigón requerida o las distancias entre la obra y la planta productiva.

Los costes principales de los productores de hormigón preparado son los de materias primas (cementos, áridos y aditivos), que suponen aproximadamente un 70% del total, y los de transporte, que representan un 15% adicional, aproximadamente.

VI.6 Competencia potencial - Barreras a la entrada

Los obstáculos derivados de la inversión necesaria para iniciar la producción de hormigón preparado 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 (2.200 plantas repartidas por toda la geografía nacional). En todo caso, resulta importante la disponibilidad de un equipo de ventas reconocido por las constructoras de ámbito local o regional.

De acuerdo con la notificante, una planta que cumpla con todos los requisitos técnicos para fabricar hormigón según las normas de calidad requeridas se puede adquirir desde unos 150.000 euros. Esta cifra aumenta si se quiere dotar a la planta de otros equipos como amasadora, sistema de almacenamiento de materias primas o flota de transporte propia.

En cuanto a la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de hormigón, existe una amplia red de proveedores. El mercado de áridos está muy atomizado y se pueden conseguir en condiciones competitivas con relativa facilidad. También existe una oferta diversificada de cemento y el aditivo se encuentra ampliamente disponible.

Sin embargo, la producción de hormigón preparado requiere de autorizaciones administrativas¹⁸. Estas autorizaciones no suponen una barrera significativa. De hecho, los propios clientes pueden obtener los permisos necesarios para operar sus propias plantas de hormigón para las obras que ejecutan.

En cualquier caso, la entrada de nuevos productores, por lo general pequeños empresarios del sector de la construcción, es constante. Se estima que en los años 2003 y 2004, el crecimiento del número de plantas de hormigón fue de un 4,8%. Así, la notificante cita, en la zona de Madrid, las

¹⁸ R.D.L.1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental y Decreto 2414/1961 que aprueba el Reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas.

recientes entradas de HORMIGONES DEL HENARES con dos plantas, COMPAÑÍA HISPÁNICA PENINSULAR DE HORMIGONES con tres, y HORMIUNIÓN con dos.

VI.7 Aspectos verticales

Como se ha señalado, el grupo adquirente es un operador integrado verticalmente que opera en los mercados ascendentes de producción y venta de cemento y áridos y en el descendente de construcción

CPV cuenta con una cuota nacional como fabricante de cemento gris (el utilizado para el hormigón premezclado) del [...]%, según la notificante. En particular, en la zona centro (Madrid, Castilla y León y Extremadura) su cuota es del [...]% del mercado. En esta zona centro también producen cemento gris los principales competidores (LAFARGE, CEMEX, HOLCIM, TUDELA y COSMOS). La notificante estima que, aún absorbiendo toda la demanda de cemento de HANSON, el incremento de su cuota no sería superior al [...]% del cemento consumido en la zona centro, de forma que como consecuencia de la operación no se produciría una modificación significativa de la estructura competitiva de este mercado.

Por su parte, el sector de los áridos presenta una estructura muy atomizada¹⁹, cuya oferta no se ve afectada por la presente operación en la medida en que CPV no adquiere explotación alguna de áridos, manteniendo HANSON HISPANIA sus actuales explotaciones en España.

- En Madrid, ninguna de las partes es autosuficiente en áridos. Ambas compran a terceros la mitad o más de los áridos que consumen. HANSON adquiere los áridos a empresas de su grupo y los complementa con un [...]% de compras a productores independientes. Por su parte, un [...]% del consumo de CPV de áridos en Madrid procede de ARIPRESA (empresa del grupo), adquiriendo el resto a otros productores.

Adicionalmente, como se ha señalado, las partes han llegado a un acuerdo de suministro de duración limitada que obedece a la necesidad de garantizar la continuidad del suministro de áridos necesarios, tras la adquisición de las plantas de hormigón de HANSON en Madrid. De ahí que HANSON deba suministrar a CPV un [...]% del árido necesario anualmente para desarrollar la producción de las plantas de esta última en Madrid. Se trata de un compromiso no exclusivo y que no confiere al proveedor la condición de suministrador preferente.

- Por su parte, en Burgos CPV y HANSON, antes de la operación de concentración, ya venían adquiriendo áridos fundamentalmente a ARIPRESA (Grupo CPV), a pesar de existir fuentes alternativas.

Por último, la situación en el resto de los mercados geográficos es la siguiente: en Palencia la materia prima ya venía siendo adquirida por HANSON a CPV con anterioridad a la operación. En Alicante, Tenerife y Gran Canaria CPV no está presente como operador de áridos y cementos. En la Rioja, si bien CPV tiene una explotación de áridos, la distancia a la planta de Hormigón de

¹⁹ De acuerdo con los precedentes que obran en este Servicio, la cuota nacional de cualquier productor de áridos sería sensiblemente inferior al 10%.

Hanson, situada en Viana, hace que no sea económicamente rentable el suministro que, según la notificante, se realizará por terceros.

Por último la adquirente, controlada por FCC, es un operador integrado verticalmente que opera en los mercados descendentes de construcción. Si bien FCC es un cliente importante de CPV, ésta comercializa, según la notificante, más del [...] % de su hormigón a terceras empresas. En todo caso, FCC tiene una cuota en el mercado de construcción inferior al [...] %, de acuerdo con la notificante

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV) del control exclusivo sobre 19 plantas dedicadas a la fabricación de hormigón preparado, junto con los activos afectos a las mismas, propiedad de HANSON HISPANIA, S.A.

Tras la operación el grupo CPV pasa a detentar una cuota del [0-10] % en el mercado nacional de hormigones preparados, del que [<10] puntos porcentuales corresponden al negocio adquirido, consolidando así su posición entre los principales operadores. Entre tales competidores destaca CEMEX, el primer operador del sector cementero en España, que recientemente ha pasado a controlar READYMIX-ASLAND, junto con LAFARGE, de forma que dispondría de una cuota del [10-20] % del mercado nacional de hormigones preparados.

En Madrid y su zona de influencia, CPV, como resultado de la operación, pasa a ostentar una cuota del [10-20] % pasando a ser el primer operador del mercado. [...].

En Burgos capital y su zona de influencia, CPV adquiere la cuota del [10-20] % correspondiente a los activos de HANSON, alcanzando una cuota total del [20-30] %, sustancialmente por delante de sus principales competidores entre los que destacan algunas empresas locales. [...]. Adicionalmente, tomando como referencia el conjunto de la provincia de Burgos, de forma que entre en el cómputo la producción de la planta que la adquirente tiene en Lerma, la cuota de la entidad resultante alcanzaría el [10-20] %.

Adicionalmente, las cuotas que CPV adquiere como consecuencia de la compra de plantas ubicadas en La Rioja y en provincias donde no está establecida (Palencia, Alicante, Tenerife y Gran Canaria) no superan en ningún caso el [...] %.

Por otra parte, la operación refuerza la integración vertical del grupo FCC al ampliar, a través de CPV, su base de plantas hormigoneras que, a su vez, son consumidoras de cemento y áridos.

Sin embargo, el incremento de la cuota de CPV en el mercado de cemento en la zona centro no sería superior al [...] %, aún suponiendo que las plantas adquiridas a HANSON pasasen a suministrarse en exclusiva por empresas del grupo CPV. Por su parte, el mercado de áridos presenta una estructura muy atomizada y ninguna de las partes de la operación es autosuficiente. Además, la estructura de la oferta de áridos no se ve afectada

por la presente operación en la medida en que CPV no adquiere explotación alguna de este material, manteniendo HANSON HISPANIA sus actuales explotaciones.

Además, la adquirente, controlada por FCC, también opera en los mercados descendentes de construcción. Si bien FCC es un cliente importante de CPV, ésta comercializa, según la notificante, más del [...] % de su hormigón a terceras empresas. En todo caso, FCC tiene una cuota en los mercados de construcción siempre inferior al [...] %, de acuerdo con la notificante

Por su parte, los obstáculos administrativos y económicos para iniciar la producción de hormigón preparado a una escala rentable no son excesivamente importantes. La tecnología utilizada está ampliamente disponible, el mantenimiento de las plantas es relativamente sencillo y poco costoso y las materias primas son accesibles.

De hecho, la entrada de nuevos productores, por lo general pequeños empresarios del sector de la construcción, es constante. Se estima que en los años 2003 y 2004, el crecimiento del número de plantas de hormigón fue de un 4,8%.

Por último, el poder de negociación de las grandes empresas constructoras es elevado y su motivación para ejercerlo también, dado su volumen de compras, la posibilidad de elección entre un amplio número de proveedores y el peso que en su cartera representan los proyectos adjudicados mediante procedimientos competitivos que exigen ajustar los márgenes de sus proveedores.

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

VIII. PROPUESTA

En atención al análisis 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.