



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 04048 READYMIX ASLAND/HORMIGONES CIUDAD REAL

Con fecha 21 de junio de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa READYMIX ASLAND, S.A. del 100% del capital social de HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A.

Dicha notificación ha sido realizada por READYMIX ASLAND 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 25 de junio de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 14 de julio de 2004, al día siguiente al de la terminación del plazo otorgado, por lo que conforme al artículo 6.2. del citado Real Decreto 1443/2001, no se beneficia la operación de la autorización tácita.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa READYMIX ASLAND, S.A. (READYMIX) de la totalidad del capital social de la sociedad HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A. (HORCISA).

La operación se ha formalizado mediante contrato de compraventa suscrito entre la sociedad GEORETANA, S.L., HORCISA y READYMIX con fecha 12 de julio de 2004. Dicho contrato condiciona la operación a su aprobación por las autoridades de competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El vendedor, GEORETANA, S.L. así como sus accionistas a título personal se comprometen para con el comprador, READYMIX ASLAND, S.A. y ello durante diez años, a no desarrollar y/o ejercer, directa o indirectamente, ninguna actividad productiva y/o comercial como las que ha venido desarrollando HORECISA en el ámbito de las provincias de Ciudad Real y Toledo.

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 restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), en opinión de este Servicio, la duración de la cláusula restrictiva mencionada va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que el pacto de no competencia no forma parte de la operación de concentración y estaría sujeto, en su caso, a la normativa nacional o comunitaria 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 (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DOUE L-24, de 29.1.04), 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 PARTICIPES

IV.1. Adquirente: “READYMIX ASLAND, S.A.” (READYMIX)

Se trata de una sociedad domiciliada en España y propiedad al 50% de la sociedad R.M.C. HOLDING B.V. (perteneciente al Grupo británico R.M.C. GROUP, PLC.) y la española LAFARGE ASLAND, S.A. (perteneciente al grupo francés LAFARGE). Ambos accionistas controlan conjuntamente READYMIX.

RMC GROUP es el mayor productor de hormigón preparado del mundo. Comenzó produciéndolo en el Reino Unido en 1930. En la actualidad cuenta con alrededor de 1.500 plantas de producción en todo el mundo. Igualmente, extrae áridos de aproximadamente 400 canteras. También se cuenta entre los diez mayores productores de cemento del mundo¹. En España sólo está presente a través de READYMIX.

¹ Datos obtenidos por este SDC de su página Web.

El Grupo LAFARGE fue fundado en 1833, cotiza en las Bolsas de París y Nueva York y ha alcanzado en 2003 unas ventas de 13.658 M. Euros. Está presente en 75 países y cuenta con cuatro divisiones: cemento, áridos y hormigón, yeso y tejas. Sus divisiones en España son²: ALGYPSA (yeso), LAFARGE ASLAND (cemento), READYMIX ASLAND (áridos y hormigones) y URALITA División Tejas.

READYMIX desarrolla, entre otras actividades contempladas en su objeto social, la de fabricar y comercializar todo tipo de hormigones y morteros preparados para el sector de la construcción así como la de extracción, manipulación y comercialización de áridos para el indicado sector y ello mediante la explotación ya sea en propiedad y/o en arrendamiento de las canteras en las que se encuentren dichos recursos naturales.

Es la compañía líder de ámbito nacional, en los sectores de fabricación y suministro de hormigones, morteros y áridos, cuenta con más de 125 plantas de fabricación de hormigón y mortero, 16 centros de producción de arenas y áridos y 8 centros de distribución de mortero seco.

Respecto a áridos, READYMIX no dispone de ninguna cantera extractiva de áridos en la provincia de Ciudad Real. Sus canteras están en las provincias de Madrid, Albacete, Sevilla, Oviedo, Castellón, Valencia, Barcelona, Tarragona, Palma de Mallorca e Ibiza.

Sin embargo, sí dispone en Ciudad Real de tres centrales dosificadoras de hormigón preparado: Ciudad Real capital, Daimiel y Argamasilla de Calatrava.

Cuenta con la mayoría del capital social de la sociedad HORMIGONES, ÁRIDOS Y MAQUINARIA, S.A.

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

Volumen de ventas de READYMIX ³ (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: "HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A." (HORCISA)

Esta sociedad tiene por objeto social las explotaciones de todo tipo dedicadas a la obtención y venta de áridos procedentes de canteras y machaqueo así como la elaboración y venta de hormigón preparado, así como su industrialización. De igual

² Datos obtenidos por este SDC de su página Web.

³ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

manera, conforman el citado objeto social la extracción, transformación y venta de piedra natural.

HORCISA inició sus actividades en 1972 y es propiedad de la sociedad GEORETANA, S.L., controlada por la familia Sánchez Ocaña. Desarrolla sus actividades en las provincias de Ciudad Real y Toledo.

En hormigón, HORCISA dispone de seis plantas: Ciudad Real capital, Manzanares (Ciudad Real), Alcázar de San Juan (Ciudad Real), Puertollano (Ciudad Real), Malagón (Ciudad Real) y Villacañas (Toledo).

En cuanto a los áridos, dispone de seis canteras, todas ellas en la provincia de Ciudad Real: Los Rayados en Malagón (a 26 Km. de Ciudad Real), El Arrollar (a 7 Km. de Ciudad Real), Cerro Barba (a 4 km. de Campo de Criptana), Los Baldomeros (a 8 km. de Manzanares), Las Chozas (Valdepeñas) y Villamayor (Villamayor de Calatrava).

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

Volumen de ventas de HORMIGONES CIUDAD REAL (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

Los sectores en los que se enmarca la operación son los de extracción y comercialización de áridos y fabricación y comercialización de hormigones.

La adquirida, HORCISA, opera en los mercados del hormigón y áridos. Este es también el caso del Grupo de la sociedad adquirente, READYMIX. Sin embargo READYMIX muestra un mayor grado de integración, ya que, además de actuar en hormigón y áridos, opera en el mercado del cemento a través de la filial del Grupo LAFARGE, LAFARGE ASLAND. De ahí que al valorar el impacto competitivo de la operación de referencia también se considere este mercado verticalmente relacionado.

El **hormigón** es un material de construcción derivado directamente del cemento y obtenido por la mezcla de dicho producto con áridos, agua y aditivos. La composición de los hormigones se calcula cuidadosamente (resistencia, consistencia, tamaño máximo, ambiente, etc.) y depende de las características requeridas en cada caso. Atendiendo a su elaboración se puede distinguir entre “hormigón de obra” (in situ) y, dentro de los industriales, el “hormigón preparado” y el denominado “hormigón seco”.

El hormigón *in situ*, o tradicional, requiere de mucha mano de obra y no presenta una calidad homogénea. De ahí que este tipo de mezclas sólo se utilice cuando la rapidez y calidad no son factores determinantes o cuando los volúmenes requeridos son relativamente limitados.

El hormigón de mayor venta es el “preparado”, producto de elaboración industrial que se mezcla en las instalaciones de producción y después se traslada en hormigoneras donde vaya a emplearse. Este tipo de hormigón se comercializa semi-húmedo y se compone de cemento (10-15%) y áridos (85-90%), además del agua y los aditivos. Es un producto perecedero que normalmente se transporta en volúmenes importantes.

En cuanto al “hormigón seco”, se trata de un producto al que tan sólo hay que añadir agua, elaborándose conforme a composiciones específicas y calidades homogéneas. Ofrece al usuario un mayor grado de flexibilidad, puesto que reduce la necesidad de prever con antelación el momento en el que se necesitará el hormigón y las cantidades exactas necesarias, pero es un producto más costoso que los anteriores.

Por lo que respecta al mercado de **áridos**, éste 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. Estos 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 anteriores⁴ ha incluido en el mercado de producto de áridos tanto la grava y la roca machacada como la arena.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, de la presencia de adquirente y adquirida, este Servicio considerará como relevantes a los efectos del análisis de la presente operación los mercados de hormigón preparado y de áridos.

Adicionalmente, puesto que la adquirente pertenece a un grupo integrado verticalmente, se considerará el mercado verticalmente relacionado de **cemento**, con el objetivo de valorar el impacto de la concentración de referencia sobre la competencia efectiva.

V. 2. Mercado geográfico

En varios precedentes comunitarios se ha considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón preparado desde la factoría al punto de utilización (obra pública o edificación) es de aproximadamente 15-25 kilómetros, mientras que para los áridos esta distancia se amplía a 50-80 kilómetros.

Por ello, los mercados de áridos y hormigón preparado han sido definidos por la Comisión Europea⁵ como básicamente locales, si bien en algunos casos⁶ se han

⁴ Entre otras: IV/M.180; IV/M. 460; IV/M.1030; IV/M.1157; IV/M.1759; y IV/M.1874.

delimitado como mercados regionales o nacionales debido al solapamiento o superposición que podría producirse entre los mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

El mercado geográfico relevante podría ser más amplio que el local en algunas operaciones si tenemos en cuenta, además de la ubicación de las instalaciones de producción, la variedad o calidad de los productos ofertados, la gama de servicios como horarios de apertura, etc., la publicidad, 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.

Sin embargo, los elevados costes de transporte de los áridos y el hormigón preparado, junto con el hecho de que para éste último, las distancias que exceden de una hora de transporte⁷ merman la calidad del producto, sugieren más bien que los mercados geográficos de referencia son locales.

El mercado local en el que coinciden ambas empresas, adquirente y adquirida, es la provincia de Ciudad Real, por lo que a los efectos del análisis de la operación, este Servicio considerará como ámbito relevante dicha provincia, sin perjuicio de que también se analice la dimensión nacional de los mercados de áridos y hormigón preparado.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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 (edificación y obras públicas).

Según datos que aporta el notificante tomando como fuente a la asociación sectorial ANEFHOP⁸, la producción de **hormigón** en la provincia de Ciudad Real en 2003 fue de aproximadamente 830.000 metros cúbicos con un número aproximado de 20 empresas. La capacidad instalada de producción de hormigón en dicha provincia es de 3.456.000 metros cúbicos. En conclusión, la capacidad de producción de aquella provincia supera notablemente su consumo, pudiendo suministrar a provincias limítrofes.

Por otra parte, de acuerdo con ANEFA⁹, el consumo estimado de **áridos**¹⁰ en la provincia de Ciudad Real en 2003 fue de 4,6 M. de toneladas con un número aproximado de 20 empresas. La producción en 2003 en dicha provincia fue de 5,1

⁵ Ibid

⁶ IV/M.1157 SKANSKA/SCANCEM

⁷ 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).

⁸ Asociación Nacional de Empresas Fabricantes de Hormigón Preparado

⁹ Asociación Nacional Española de Fabricantes de Áridos

¹⁰ La extracción de áridos en España se centra, en su mayor parte, en canteras de calizas (55%), canteras de rocas metamórficas e ígneas (15%), graveras o pozos (30%) y muy poco en cauces.

millones de toneladas. Como en el caso del hormigón la oferta supera a la demanda en Ciudad Real.

VI.2.- Estructura de la oferta

Tanto en el mercado de áridos como de hormigón preparado conviven una multitud de pequeñas empresas de áridos u hormigoneras de carácter eminentemente local, grandes productores de hormigón y áridos y empresas multinacionales verticalmente integradas y con inversiones en el sector cementero. A nivel nacional, destacan los siguientes operadores:

- CEMEX, primer operador del sector cementero en España, además de cubrir con su producto el 70% de la geografía española, dispone de cerca de 80 plantas de hormigón entre fijas y móviles localizadas en Murcia, Madrid, Castilla-León, Castilla-La Mancha, Aragón, Valencia, Cataluña y Navarra, así como una flota de 656 hormigoneras y 24 camiones bomba. En áridos, a su vez, dispone de 15 plantas ubicadas en Madrid, Castilla-León, Aragón, Cataluña y Valencia.
- CEMENTOS PORTLAND, del grupo FCC, que además de contar con una relevante presencia en el mercado cementero español, distribuyendo sus productos en 10 de las 17 comunidades autónomas peninsulares, tiene en su División de Hormigón 99 centrales de fabricación repartidas por Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha, Madrid, Castilla y León, Navarra, La Rioja, País Vasco, Aragón y Cantabria. Su área de influencia abarca 20 provincias. Cuenta con más de 570 camiones hormigonera. Por lo que respecta a áridos, tiene una importante presencia a través de 35 plantas de producción (16 graveras y 19 canteras) desde las que distribuye árido a Andalucía, Aragón, Castilla-León, Extremadura, La Rioja, Madrid, Navarra, País Vasco y Cantabria.
- HANSON CONCRETE HISPANIA (anteriormente PIONEER CONCRETE) es asimismo un competidor muy significativo. El Grupo HANSON es el líder mundial en áridos y el tercer productor mundial de hormigón preparado, activo también en fabricación y venta de ladrillos. En Europa está presente en España¹¹, República checa, Holanda, Bélgica, Francia, Alemania e Israel.
- CORPORACIÓN NOROESTE (CEMENTOS DE PORTUGAL) también se encuentra presente en hormigón, áridos y morteros, localizando su actividad fundamentalmente en el noroeste peninsular.
- UNILAND se dedica a la venta y fabricación de cementos, hormigones y áridos, fundamentalmente, en Cataluña.
- FINANCIERA Y MINERA (ITALCIMENTI), es un importante fabricante de cemento que dispone de centros de fabricación y distribución de hormigones y morteros en Andalucía, País Vasco y Cantabria. En cuanto a áridos, actúa, sobre todo, en Andalucía.
- CEMENTOS MOLINS, también se encuentra presente en cementos, áridos, morteros y hormigón fundamentalmente en Cataluña, Aragón y Levante.

¹¹ Según datos obtenidos de su página Web, en España tiene la primera posición en áridos y la tercera en hormigón preparado.

Hormigón

READYMIX cuenta con tres plantas productoras en la provincia de Ciudad Real: Ciudad Real capital, Daimiel y Argamasilla de Calatrava y HORMCISA en Ciudad Real capital, Manzanares (Ciudad Real), Alcázar de San Juan (Ciudad Real), Puertollano (Ciudad Real), Malagón (Ciudad Real).

El notificante señala que en Ciudad Real operan unas 20 empresas y alrededor de 30 explotaciones, entre las que menciona Centrales Hormigoneras, Hormicemex (CEMEX), Gicasa, Horpreyma, Hormimancha, Intedhor Hormigones, Ropero e Hijos, Hormigones Calatrava, Hormigones Valdepeñas, entre otras.

En todo caso, la cuota conjunta de adquirente y adquirida en el mercado nacional de hormigones preparados apenas supera el [0-10]%.

Mercado español de hormigón preparado en 2003		
Empresas	Metros cúbicos	Cuota %
READYMIX ASLAND	[...]	[0-10]
HORMCISA	[...]	[0-10]
CUOTA COMBINADA	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[90-100]
TOTAL MERCADO	[...]	100%

Fuente: Estimación del Notificante con datos de ANEFHOP

En la provincia de Ciudad Real dicha cuota conjunta supone cerca del [20-30]% del mercado:

Mercado de hormigón preparado en provincia Ciudad Real en 2003		
Empresas	Metros cúbicos	Cuota %
READYMIX ASLAND	[...]	[10-20]
HORMCISA	[...]	[10-20]
CUOTA COMBINADA	[...]	[20-30]
Resto	[...]	[70-80]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimación del Notificante con datos de ANEFHOP

En mercados más estrechos como el de Ciudad Real capital, la cuota conjunta se eleva al [20-30]%.

Mercado de hormigón preparado en Ciudad Real capital en 2003		
Empresas	Metros cúbicos	Cuota %
READYMIX ASLAND	[...]	[10-20]
HORMCISA	[...]	[10-20]
CUOTA COMBINADA	[...]	[20-30]
Resto	[...]	[70-80]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimación del Notificante con datos de ANEFHOP

Aridos

HORCISA cuenta con seis canteras de áridos, todas ellas en la provincia de Ciudad Real: Malagón, El Arrollar, Cerro Barba, Los Baldomeros, Valdepeñas y Villamayor de Calatrava. Como ya se ha mencionado, READYMIX no dispone de ninguna cantera extractiva de áridos en la provincia de Ciudad Real.

Al igual que en el mercado del hormigón, el notificante cita entre otros competidores establecidos en Ciudad Real a Cantera del Vértice, El Argentino e Hijos, Graveras y CNES, Gravillas Santa Cruz, Petrofísica Ibérica y Ubladesa.

La cuota conjunta de READYMIX y HORCISA en el mercado de áridos nacional apenas supone un [0-10]%.

Mercado español de áridos en 2003		
Empresas	Millones de Tons.	Cuota %
READYMIX ASLAND	[...]	[0-10]
HORCISA	[...]	[0-10]
CUOTA COMBINADA	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[90-100]
TOTAL MERCADO	[...]	100%

Fuente: Estimación del Notificante con datos de ANEFA

En el ámbito de la provincia de Ciudad Real, la entidad resultante representará más de la mitad del volumen de áridos extraído:

Mercado de áridos en provincia Ciudad Real en 2003		
Empresas	Millones de Tons.	Cuota %
READYMIX ASLAND	[...]	0
HORCISA	[...]	[50-60]
CUOTA COMBINADA	[...]	[50-60]
Resto	[...]	[40-50]
TOTAL MERCADO	[...]	100%

Fuente: Estimación del Notificante con datos de ANEFA

Cemento

El mercado de cemento está verticalmente relacionado con el del hormigón preparado, por suministrar un insumo que éste precisa. La única de las sociedades matrices de la sociedad adquirente READYMIX que desarrolla actividad de fabricación y venta de cemento en España es LAFARGE ASLAND. La adquirida no opera en la producción de cementos.

Se incluye en el siguiente cuadro una relación de los grupos cementeros más relevantes a nivel peninsular¹² por orden de capacidad instalada (cemento gris y cemento blanco), con indicación, asimismo, del tipo de activos productivos y su ubicación:

¹² Según datos de OFICEMEN, el consumo total peninsular de cemento alcanzó en 2003 los 46,2 M. Tons.

PRODUCTORES POR CAPACIDAD INSTALADA ESPAÑA PENINSULAR		
Productor	Tipo de activos	Localización
CEMEX ESPAÑA, S.A. (CEMEX)	Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción Molienda clinker	Alcanar (Tarragona) Castillejo (Toledo) Buñol (Valencia) * Alicante (Raspeig)* Morata (Zaragoza) Barcelona (S. Feliu Llobregat) Barcelona (Vilanova i la Geltrú) Muel (Zaragoza)
TOTAL		
CEMENTOS PORTLAND, S.A. (FCC)	Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción	Morata de Tajuña (Madrid)* Olazagutia (Navarra) Alcalá de Guadaira (Sevilla) Venta de Baños (Palencia) Cantabria (Alfa-Mataporquera)
TOTAL		
HOLCIM ESPAÑA, S.A. (HOLCIM)	Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción	Carboneras (Almería) Jerez (Cádiz) Gador (Almería) Lorca (Murcia) Torredonjimeno (Jaén) Yeles (Toledo)
TOTAL		
LAFARGE ASLAND, S.A. (LAFARGE)	Planta de producción Planta de producción Planta de producción	Villaluenga de la Sagra (Toledo) Sagunto (Valencia)* Montcada (Barcelona)
TOTAL		
CORPORACIÓN NOROESTE, S.A. (CIMPOR)	Planta de producción Planta de producción Planta de producción Planta de producción Molienda clinker	Oural (Lugo) Toral de los Vados (León) Córdoba Niebla (Huelva) Puerto de Huelva
TOTAL		
FINANCIERA MINERA, S.A. (ITALCIMENTI)	Planta de producción Planta de producción Planta de producción	Málaga (Málaga) Arrigorriaga (Vizcaya) Añorga (Guipúzcoa)
TOTAL		
S.A., TUDELA VEGUIN	Planta de producción Planta de producción	Carredo y Tudela (Asturias)* La Robla (León)
TOTAL		
UNILAND CEMENTERA, S.A.	Planta de producción Planta de producción	Vallcarca (Barcelona) Els Monjos (Barcelona)
TOTAL		
CEMENTOS MOLINS IND.,S.A.	Planta de producción	Molins (Barcelona)
CEMENTOS LEMONA, S.A.	Planta de producción	Lemona (Vizcaya)
(*) Instalaciones con capacidad para producir cemento blanco Fuente: Datos procedentes de la N-03013 HOLDERFIN-CEMENTOS HISPANIA		

Se observa que en la Comunidad de Castilla La Mancha solamente hay tres fábricas de cemento. Dichas cementeras están situadas en la provincia de Toledo y pertenecen a CEMEX, LAFARGE ASLAND y HOLCIM.

En el mercado nacional, tal y como se señala en las conclusiones del informe N-03013¹³, LAFARGE ocupa la cuarta posición en el mercado del cemento con una cuota del [10-20]% por detrás de CEMEX ([10-20]%), CEMENTOS PORTLAND ([10-20]%) y HOLCIM ([10-20]%), seguida por otros relevantes operadores como NOROESTE ([0-10]%) y UNILAND ([0-10]%).

Atendiendo a mercados geográficamente más limitados, el citado informe analiza, entre otras, la zona centro peninsular (las dos Castillas, Extremadura y Madrid). En dicha zona, los principales operadores serían PORTLAND ([30-40]%), LAFARGE ([20-30]%), CEMEX ([10-20]%), CIMPOR ([10-20]%) y TUDELA ([0-10]%).

Por último, según datos del notificante¹⁴, las ventas de cemento durante el año 2003 en la provincia de Ciudad Real han ascendido a 300.470 Tm. Las ventas realizadas por LAFARGE ASLAND en ese año en la provincia de Ciudad Real han ascendido a [...] Tm. lo que supone una cuota del [30-40]%).

VI.3.- Estructura de la demanda

Dentro de la estructura de la demanda existen algunas diferencias entre el mercado de áridos y el mercado de hormigón preparado.

Los clientes más significativos de las canteras de áridos son las empresas hormigoneras y las empresas de construcción. Un importante número de empresas hormigoneras disponen de sus propias plantas de áridos, aunque muy pocas son autosuficientes y han de recurrir al mercado de áridos para cubrir sus necesidades totales. Las grandes empresas constructoras son clientes especialmente importantes para la producción de hormigón.

Son clientes de HORCISA, además de READYMIX ASLAND, empresas constructoras como DRAGADOS, OBRASCON-HUARTE LAÍN, SACYR, FERROVIAL AGROMÁN, NECSO, ENTRECANALES CUBIERTAS; y otras como GIF (GESTOR DE INFRAESTRUCTURA FERROVIARIA) o AGLOMERADOS CIUDAD REAL. Es decir, el 30% corresponde a clientes nacionales y el 70% restante a clientes de ámbito regional y/o local.

En cuanto a READYMIX, el 22% corresponde a clientes de ámbito nacional y el 78% a clientes de ámbito regional y/o local.

VI.4.- Estructura de la distribución

Las venta de áridos y 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 compleja o capilar.

En el caso del hormigón preparado no son comunes los contratos de venta exclusiva, de suministro preferente ni de otros acuerdos de media o larga duración, sino que la contratación también se realiza por cada obra separadamente.

¹³ HOLDERFIN-CEMENTOS HISPANIA

¹⁴ Basándose en información publicada por OFICEMEN.

VI.5.- Fijación de precios

Los precios del hormigón preparado se fijan para cada cliente en particular y para cada obra, a través de negociaciones directas entre el suministrador y el cliente. Generalmente cada cliente pide diferentes ofertas a distintos suministradores de cada zona. En este sentido, el poder de compra de los clientes es elevado, al tratarse en una gran parte de las obras de grandes compañías constructoras.

Las propias características de los productos hacen que los precios en cada obra puedan variar en función básicamente de la distancia entre la obra y la central hormigonera, el tipo de hormigón a utilizar en cada obra, los propios costes de producción de la central o la capacidad de producción de la misma. No obstante, las variaciones de precios entre los diferentes productores de hormigón son de un 10% como máximo, dependiendo el precio final, incluso para el mismo productor, de cada obra determinada.

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

Respecto al 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 (2.200 plantas repartidas por toda la geografía nacional).

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

Tanto la producción de áridos como el hormigón preparado requieren de autorizaciones administrativas, al tratarse de una actividad molesta, insalubre y peligrosa¹⁵.

En el caso de la producción de hormigón estas exigencias no suponen ninguna barrera significativa, ya que los propios clientes pueden obtener los permisos necesarios para operar sus plantas de hormigón para las obras que ejecutan.

Sin embargo, la obtención de los diferentes permisos administrativos para la extracción de áridos puede ser lenta, dependiendo de cada Comunidad Autónoma. La titularidad del suelo no es suficiente para el desarrollo y/o explotación del recurso natural, precisándose obtener previamente la necesaria autorización de aprovechamiento del recurso minero en cuestión que otorga la Comunidad Autónoma.

En ocasiones estas exigencias pueden llegar a suponer una barrera de entrada para las empresas que quieran implantarse en el sector. De hecho, el notificante indica que la finalidad de la presente operación es adquirir la titularidad de las reservas de áridos de HORCISA, considerando las dificultades existentes para obtener las autorizaciones (Declaración de Impacto Ambiental) administrativas para abrir y/o reabrir explotaciones mineras a cielo abierto próximas a los grandes núcleos de consumo de dichos productos.

¹⁵ R.D.L.1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental y Decreto 2414/1961 que aprueba el Reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

En esencia, la operación notificada permite a READYMIX¹⁶, empresa líder en la producción de áridos y hormigones preparados en España, establecerse en el mercado de producción de áridos de la provincia de Ciudad Real, de la que estaba ausente, al hacerse con la cuota del [50-60]% de HORCISA en dicho mercado. Dicha adquisición le permite la adquisición de seis canteras ya en explotación, sin tener que proceder a tramitar las autorizaciones administrativas precisas para abrir nuevas explotaciones.

Simultáneamente, READYMIX incrementa su cuota en el mercado de hormigón preparado de Ciudad Real, pasando a representar el [20-30]% en la provincia de Ciudad Real y el [20-30]% en Ciudad Real capital.

Adicionalmente, la operación refuerza la integración vertical del grupo adquirente en un doble sentido. Por una parte, READYMIX se hace con explotaciones de áridos que le permitirán abastecer sus plantas hormigoneras en Ciudad Real. Por otra parte, se amplía la base de plantas hormigoneras de READYMIX que son consumidoras de cemento y, por tanto, susceptibles de ser abastecidas por las cementeras de una de sus matrices, LAFARGE ASLAND.

LAFARGE, que controla conjuntamente READYMIX, es la cuarta cementera española y la segunda de la zona centro. Este grupo compite con otras importantes empresas también verticalmente integradas, de forma que la adquisición de HORCISA no parece suponer un cambio sustancial en la estructura del mercado de cementos.

La fuerte posición que adquiere READYMIX en el mercado de los áridos en la provincia de Ciudad Real se compensa con la presencia de unas 20 empresas competidoras con un notable exceso de capacidad de producción que podrían responder de manera inmediata a un potencial incremento de precio. Estas empresas ofrecen precios altamente competitivos.

Además, si bien se trata de empresas pequeñas de tipo familiar y de carácter eminentemente local, tienen un gran poder en su zona de influencia, donde las relaciones comerciales entre los constructores, de carácter local, y los fabricantes de áridos se basan en la confianza mutua y en los bajos precios.

Asimismo, hay que señalar que el alto coste de transporte de los áridos en relación con su valor, circunstancia que, en principio, limita el ámbito geográfico de competencia, no aísla el mercado de Ciudad Real frente a zonas limítrofes. Así, en la zona de influencia de la provincia de Ciudad Real hay un gran número de explotaciones¹⁷ situadas en provincias como Albacete y Toledo que también ejercen una significativa presión competitiva.

En consecuencia parece improbable que la irrupción de READYMIX en la extracción de áridos en Ciudad Real pueda traducirse en un incremento de precios de los mismos en dicha provincia o en un cierre del mercado de hormigón que utiliza tales áridos como insumo.

En lo que se refiere al hormigón, la producción en el área de Ciudad Real se encuentra relativamente atomizada con un elevado número de empresas de

¹⁶ De acuerdo con la memoria 203 del Grupo Asland Lafarge

¹⁷ Pertenecen a empresas como Triturados Albacete, Alguero Hermanos, Áridos y Hormigones de la Mancha, Áridos Toledo, etc..

productores de los que la mayor parte tiene naturaleza local, existiendo otros integrados en grupos como HORMICEMEX o READYMIX .

No parece pues probable que READYMIX 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: CEMENTOS PORTLAND, HOLCIM, ITALCEMENTI, CORPORACIÓN NOROESTE, UNILAND y CEMENTOS MOLINS. Todos ellos podrían entrar en cualquier momento a competir en el área geográfica considerada ya que disponen de las materias primas necesarias y los permisos administrativos para el mercado del hormigón no son difíciles de conseguir.

Además, se trata de mercados con notable grado de sobrecapacidad de producción 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 afectados.

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.