



RESOLUCIÓN (Expte. C-0112/08, CEMEX/ORIÓNIDAS)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 19 de noviembre de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por CEMEX ESPAÑA S.A. del control exclusivo sobre ORIÓNIDAS S.A.U. (Expte. C/0112/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C-0112/08 CEMEX/ORIÓNIDAS

Con fecha 20 de octubre de 2008, ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación relativa a la adquisición por CEMEX ESPAÑA, S.A. del control exclusivo sobre ORIÓNIDAS, S.A.U.

Dicha notificación ha sido realizada por CEMEX según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

El artículo 57.2 c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: “El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley”.

En ejercicio de lo dispuesto en los artículos 37.2.b) y 55.5 de la Ley 15/2007, la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 11 de noviembre de 2008 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada en la misma fecha.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **20 de noviembre de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por CEMEX ESPAÑA, S.A. (CEMEX) del control exclusivo sobre ORIÓNIDAS, S.A.U.

La sociedad vendedora (BUZZI UNICEM, SPA¹) y la compradora (CEMEX) suscribieron el 3 de octubre de 2008 un contrato privado de compraventa de acciones por el que CEMEX adquirirá la totalidad del capital social de ORIÓNIDAS, una vez cumplidas dos condiciones suspensivas: (i) la autorización de la operación por las autoridades españolas de competencia y (ii) [...]²³.

¹ BUZZI UNICEM SPA controla el 100% de ORIÓNIDAS.

² Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

³ ORIÓNIDAS es la propietaria de una Terminal de recepción y expedición de cemento en el puerto de Castellón de la Plana, actualmente en construcción.



Para el periodo transitorio [...], CEMEX y ORIÓNIDAS han convenido dos acuerdos de suministro y distribución en exclusiva que forman parte del Contrato Privado de Compraventa. En virtud de estos acuerdos, CEMEX se convertirá en el suministrador y distribuidor en exclusiva de ORIÓNIDAS, de forma que éste adquirirá todas sus necesidades de cemento gris de CEMEX y comercializará este cemento únicamente a través de CEMEX.

En consecuencia, una vez que los mencionados acuerdos de suministro y distribución en exclusiva entren en vigor, CEMEX pasará a controlar el negocio de comercialización de cemento de gris de ORIÓNIDAS por vía contractual, como paso previo a la adquisición de la totalidad de las acciones del capital social de esta compañía⁴.

Al igual que el resto de las obligaciones contenidas en el Contrato Privado de Compraventa, la celebración de los acuerdos de suministro y distribución en exclusiva está supeditada al cumplimiento de la condición suspensiva prevista de autorización de la operación por las autoridades españolas de competencia⁵.

Por lo tanto, la operación de concentración notificada se refiere a la toma de control por CEMEX sobre ORIÓNIDAS por vía contractual, lo que se producirá desde el momento de la entrada en vigor de los Contratos de suministro y distribución en exclusiva entre ambas sociedades anexos al Contrato de Compraventa de 3 de octubre de 2008.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

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

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. CEMEX ESPAÑA, S.A. (“CEMEX”)

CEMEX es la filial española de la sociedad mexicana Cemex S.A.B. de C.V., que cuenta con varias sociedades dedicadas a la producción de cemento, hormigón, áridos y otros productos relacionados. Las actividades principales del Grupo Cemex se

⁴ Es decir, CEMEX detendrá el control exclusivo de ORIÓNIDAS ya antes de la adquisición del capital, según lo dispuesto en la Comunicación consolidada de la Comisión Europea sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia en su apartado 18.

⁵ Estos Contratos de distribución y suministro entrarán en vigor el [...] (si bien su entrada en vigor está sujeta a la autorización de la operación por la CNC) y su duración es de [...].



desarrollan en los Estados Unidos, Méjico, España, Egipto, Australia y varios países de Centroamérica, Sudamérica y Asia⁶.

CEMEX cotiza en las Bolsas de Méjico y Nueva York por lo que su capital se encuentra repartido entre un elevado número de accionistas y ninguno de ellos la controla individual ni conjuntamente.

La facturación del Grupo CEMEX en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008 fue, según el notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO CEMEX EN EL EJERCICIO 2007		
(Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
21.673	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2. ORIÓNIAS, S.A.U. (“ORIÓNIAS”)

ORIÓNIAS forma parte del grupo encabezado por la sociedad BUZZI UNICEM, SpA. Se trata de un grupo internacional dedicado a la producción y comercialización de cemento y productos derivados.

ORIÓNIAS se dedica a la importación y comercialización de cemento gris en España, disponiendo para ello de los derechos de explotación de una Terminal de recepción y expedición en el puerto de Valencia⁷ y demás infraestructura necesaria para la distribución del cemento. ORIÓNIAS no presta servicios a terceros desde esta terminal.

ORIÓNIAS se suministra únicamente de su matriz BUZZI UNICEM SPA, por lo que no importa cemento de otras empresas.

La facturación de ORIÓNIAS en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008 fue, según el notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ORIÓNIAS EN EL EJERCICIO 2007		
(Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
23,76	23,76	23,76

Fuente: Notificación

⁶ De acuerdo con la notificante, aparte de España, otros países europeos en los que el Grupo CEMEX tiene actividades son Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Polonia, Letonia, Austria, Hungría y República Checa.

⁷ Según la notificante, ORIÓNIAS abandonará esta terminal [...].

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

La operación se enmarca en el sector de la producción y venta de materiales de construcción y en particular, en el del cemento gris, dado que éste es el único producto a cuya comercialización se dedica ORIÓNIDAS.

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.

El proceso de fabricación de cemento se inicia con la extracción y molienda de determinados minerales, especialmente caliza y arcilla. Una vez mezclados, estos materiales se calcinan para obtener *clínker*, producto intermedio para la producción de cemento⁸. Finalmente, el cemento se obtiene de la molienda de *clínker* y yeso hasta obtener un polvo fino.

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.

Tanto la Comisión Europea como el extinto SDC han venido considerando en sus decisiones⁹ el mercado del cemento gris como mercado separado del de cemento blanco, dada la diferente utilidad de éste y el hecho de que sea considerablemente más caro que el cemento gris. Esta operación tan sólo conlleva un solapamiento de las partes en relación con las ventas de cemento gris.

CEMEX también está presente en el mercado del hormigón, un mercado verticalmente relacionado con el mercado de la venta de cemento gris. Sin embargo, la cuota de mercado de CEMEX en hormigón en las provincias¹⁰ de la zona afectada por la operación es inferior al 25%, por lo que no se considerará como mercado relevante.

En consecuencia, esta Dirección de Investigación considera relevante a efectos de la presente operación de concentración el mercado de comercialización de cemento gris.

⁸ El *clínker* se obtiene de la cocción de una mezcla de materiales calcáreos con arcillosos, y de él se derivan todos los cementos.

⁹ Informes del Servicio de Defensa de la Competencia N296, Noroeste./Lafarge-Asland (Activos) (2002), N-252 Steetley Iberia/Grupo Empresas de D. Gaspar Serrano (2002), N-03013 Holderfn/Cementos Hispania (2003) y N-04048 ReadyMix Asland/Hormigones Ciudad Real (2004). Resoluciones del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia de 13 de marzo de 2008 (asunto C-0052/08, LAFARGE/GRUPO GLA) y de 14 de febrero de 2008 (asunto C-0024/08, LAFARGE/OBMH). Casos comunitarios M.3572 Cemex/RMC, M.2317 Lafarge/Blue Circle, M.1779 Anglo American/Tarmac, M.1460 Lafarge/Titan y M.1030 Lafarge/Redland.

¹⁰ En anteriores precedentes relativos al mercado del hormigón se han definido mercados geográficos locales correspondientes a provincias.

IV. 2. Mercado geográfico

Los elevados costes de transporte del cemento gris no permiten su distribución rentable en un radio superior a los 300 kilómetros desde la planta de producción. Debe señalarse, sin embargo, que esta distancia puede ser mayor si el producto se transporta por mar. En el ámbito comunitario, la mayor parte del cemento gris se transporta por carretera.

Las autoridades de competencia españolas y comunitarias han establecido que el mercado geográfico del cemento gris correspondería al territorio peninsular, si bien destacando la importancia de las importaciones de cemento en las zonas costeras y las regiones insulares. Además, los precedentes más recientes han destacado la posible incidencia del solapamiento de las áreas de actuación de las partícipes a tenor de la ubicación de sus instalaciones de fabricación e importación¹¹. Así, en recientes precedentes, la CNC ha considerado que podría diferenciarse un mercado más estrecho que el peninsular que comprendería la región de Levante, entendida como aquella formada por las Comunidades Autónomas de Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia¹².

Según la notificante, las ventas de ORIÓNIDAS se centran, principalmente, en la zona de Levante, que es donde tiene sus instalaciones de importación (terminales de Valencia y Castellón, esta última en construcción). En el año 2007, ORIÓNIDAS también comercializó [...] toneladas de cemento en la zona Centro (Madrid, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura), alcanzando una cuota del [0-10]% en esta área y siendo la cuota combinada de CEMEX y ORIÓNIDAS en la misma inferior al 15% ([...]), según los datos aportados por la notificante.

En consecuencia, teniendo en cuenta que ORIÓNIDAS sólo dispone de instalaciones de importación en la zona de Levante, esta Dirección de Investigación analizará el mercado de comercialización del cemento gris a nivel peninsular y en la zona de Levante.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Estructura de la oferta

La oferta del mercado de comercialización de cemento gris se caracteriza por la existencia de un elevado número de operadores, muchos de ellos parte de grandes grupos nacionales o internacionales verticalmente integrados.

Además, la oferta del mercado español cuenta con grupos presentes en la totalidad de fases productivas del cemento (extracción materias primas, fabricación y comercialización, importación y exportación) y mercados relacionados (áridos, morteros y hormigones), junto con empresas, por lo general ubicadas cerca de la costa, que

¹¹ C-0042 LAFARGE/GLA, C-0054 CEMENTIA/BMM.

¹² C-0054 CEMENTIA/BMM.

limitan su actividad a la importación de cemento o a la importación y/o molturación de *clinker* (o cemento por pulverizar).

Por su parte, la posición de las partes y sus principales competidores en el mercado del cemento gris a escala nacional y regional es la siguiente:

VENTAS DE CEMENTO GRIS EN ESPAÑA (PENÍNSULA)						
EMPRESA	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Miles de toneladas	%	Miles de toneladas	%	Miles de toneladas	%
Cemex	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Oriónidas	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Cemex+Oriónidas	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Portland Valderrivas	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Lafarge	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Holcim	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Importaciones de cemento	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Total Mercado	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante.

VENTAS DE CEMENTO GRIS EN LA ZONA LEVANTE						
EMPRESA	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Miles de toneladas	%	Miles de toneladas	%	Miles de toneladas	%
Cemex	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Oriónidas	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Cemex+Oriónidas	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Portland Valderrivas*	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Lafarge	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Holcim	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Molins	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importación	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Total Mercado	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante (*Incluye las ventas de cemento gris de Uniland desde el año 2005).

Respecto a la importación, en la zona de Levante, ORIÓNIDAS dispone de una terminal de recepción de cemento en el Puerto de Valencia, con una capacidad de almacenamiento de [...] Tm, si bien el contrato de arrendamiento de esta Terminal ha expirado el [...] y, [...]. Por otra parte, la nueva terminal de ORIÓNIDAS en Castellón, [...].

Asimismo, según la notificante, CEMEX [...].

En la zona, existen otras terminales de importación propiedad de otros operadores. A continuación se listan las infraestructuras de importación y exportación de cemento existentes de competidores en la zona Levante, junto con su capacidad:

TERMINALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN LA ZONA LEVANTE DE COMPETIDORES			
Titular	Ubicación infraestructuras	Capacidad de almacenamiento (Tm)	Capacidad de almacenamiento (% sobre el total)
Cimencat	Palamós (Gerona)	[...]	[0-10]%
Trademox	Vilanova (Barcelona)	[...]	[0-10]%
Colacem (Levante + Murcia)	Alicante	[...]	[0-10]%
	Murcia	[...]	[0-10]%
Savsa	Valencia	[...]	[0-10]%
Porcemen	Barcelona	[...]	[0-10]%
Holcim	Valencia	[...]	[0-10]%
	Alicante	[...]	[0-10]%
	Escombreras (Murcia)	[...]	[0-10]%
Lafarge	Escombreras (Murcia)	[...]	[0-10]%
Ciments Terra Ferna	Tarragona	[...]	[0-10]%
La Esfera	Tarragona	[...]	[0-10]%
La Unión	Valencia	[...]	[0-10]%
Cementeval	Sagunto	[...]	[0-10]%
La Cruz	Alicante	[...]	[0-10]%
Cementos Élite	Castellón	[...]	[0-10]%
Total	19 instalaciones	[...]	100%

Fuente: Notificante (*[...]) (**[...]).

Asimismo, la notificante indica que no dispone de datos sobre la capacidad de entrada en estas plantas, pero la estima, en promedio, en [...].

V.2. Estructura de la demanda

La demanda de cemento la forman esencialmente las empresas constructoras, hormigoneras y almacenistas, algunos de los cuales, como las grandes constructoras, tienen 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 (incluyendo productores de prefabricados) los principales consumidores de este producto al ser una de las materias primas necesarias para la fabricación de hormigón.

Los principales clientes de CEMEX en España son: [...].

Los principales clientes de ORIÓIDAS son [...].



V.3. Estructura de la distribución y precios

El cemento se comercializa ensacado o a granel. La mayoría de las ventas en este mercado se realizan directamente al cliente, aunque en algunos casos también se vende cemento a almacenistas revendedores.

Con respecto a los precios, éstos se encuentran muy condicionados por los costes de transporte, sin olvidar la coyuntura económica. El precio suele ser el parámetro más importante de competencia frente a los clientes.

Por lo que respecta a los costes de producción, éstos dependen sustancialmente de la energía y del transporte (especialmente por carretera). Otros parámetros, como por ejemplo las diferencias según las calidades deseadas, serían menos relevantes.

Los proveedores de cemento suelen disponer de listas oficiales de precios o tarifas, si bien los precios se negocian con cada cliente a nivel individual. Estos precios vienen determinados principalmente por los costes de producción y la propia coyuntura del sector de la construcción.

V.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

El notificante indica que no existen barreras de entrada significativas para la venta de cemento gris en España. Si bien el establecimiento de una planta de producción de cemento conlleva importantes costes y se exige la obtención de un permiso de actividad denominado "Autorización Ambiental Integrada", estos requisitos no se aplican en relación con otras alternativas de suministro de cemento, como son la importación de cemento o el establecimiento de molineras de *clinker* (cuya implantación exige costes de instalación más reducidos y menores exigencias medioambientales).

En los últimos años se han incrementado las importaciones de cemento gris y se instalado diversas molineras de *clinker* en España, produciéndose el acceso al mercado de nuevos competidores en la venta de cemento gris, tales como Cementos Galegos, Cementos del Tajo, Cementos Castilla-La Mancha, Cementos Terraferma y Gallega de Molienda. Asimismo, en el año 2008 se ha procedido a la apertura de Cementos Andaluces, en Málaga, y está previsto que Lubasa inicie sus actividades en la provincia de Castellón de la Plana a principios del año 2009.

También se han desarrollado nuevos proyectos de instalación de fábricas integrales de producción de cemento, como la fábrica de Cementos del Marquesado en Granada.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por CEMEX del control exclusivo sobre ORIÓNDAS, lo que se producirá tras la entrada en vigor de los Contratos de suministro y distribución exclusiva entre ambas sociedades.

La actividad de ORIÓCIDAS se concreta en la importación y comercialización de cemento gris en la zona de Levante. Para ello, [...] y dispone de una Terminal de recepción y expedición de cemento en el puerto de Castellón de la Plana, actualmente en construcción, y es titular de los derechos de explotación en exclusiva de una segunda Terminal en el puerto de Valencia ([...]), que utiliza exclusivamente para sus propias importaciones de cemento.

La operación se enmarca en el sector de la producción y venta de materiales de construcción. Dentro de este sector, el único solapamiento entre las partes se da en la venta de cemento gris, dado que éste es el único producto a cuya comercialización se dedica ORIÓCIDAS. CEMEX también está presente en el mercado del hormigón, un mercado verticalmente relacionado con el mercado de la venta de cemento gris. Sin embargo, la cuota de mercado de CEMEX en las provincias de la zona afectada por la operación es inferior al 25%, por lo que no se considera como mercado relevante a efectos de la presente operación.

La operación permitirá a CEMEX contar con un punto logístico adicional en la provincia de Castellón si bien del análisis de los datos, se concluye que la operación no producirá, previsiblemente, un cambio significativo de la situación competitiva en la venta de cemento gris, ni a escala nacional (peninsular) ni en la zona de Levante, dado que en ambos casos la adición de cuota es insignificante. La entidad resultante mantendrá la segunda posición a nivel nacional, con una cuota del [10-20]% (adición del [0-10]%), y la primera en la zona de Levante, con una cuota del [30-40]% (adición del [0-10]%).

Tanto a nivel peninsular como en la zona de Levante, existen numerosos competidores, algunos de los cuales son de tamaño significativo, como Portland Valderrivas ([20-30]% de cuota a nivel nacional, [10-20]% en la zona de Levante), Lafarge ([0-10]% nacional, [10-20]% Levante), Holcim ([0-10]% nacional, [0-10]% Levante) y Molins ([0-10]% Levante), muchos de los cuales son parte de grandes grupos nacionales o internacionales verticalmente integrados (Portland Valderrivas, Lafarge, Holcim o Molins).

Asimismo, el mercado se caracteriza por la presencia cada vez mayor de importadores de cemento, que en la zona de Levante representan el [10-20]% del mercado y disponen de numerosas terminales de importación y expedición de cemento. En concreto, según la notificante, ORIÓCIDAS tiene en la actualidad una terminal (en Valencia), [...], y prevé la construcción de otra terminal en Castellón, mientras que [...] y existen otras 17 instalaciones de importación y exportación en la zona Levante.

La demanda de cemento la forman esencialmente las empresas constructoras, hormigoneras y almacenistas, algunas de los cuales, como las grandes constructoras, tienen un significativo poder de negociación.

Por último, no existen barreras de entrada significativas para la venta de cemento gris en España. Si bien el establecimiento de una planta de producción de cemento conlleva importantes costes y se exige la obtención de un permiso de actividad denominado "Autorización Ambiental Integrada", estos requisitos no se



aplican en relación con otras alternativas de suministro de cemento, como son la importación de cemento o el establecimiento de molineras de *clinker* (cuya implantación exige costes de instalación más reducidos y el respeto de menores exigencias medioambientales).

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

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2 a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.