



RESOLUCIÓN (Expte. C-0083/08, HOLCIM/TARMAC)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, 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 30 de julio 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 operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de HOLCIM ESPAÑA S.A. del control exclusivo sobre TARMAC IBERIA S.A. (Expte. C/0083/08) 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/0083/08 HOLCIM/TARMAC

Con fecha 10 de julio de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de HOLCIM ESPAÑA, S.A (HOLCIM) del control exclusivo sobre TARMAC IBERIA, S.A. (TARMAC).

Dicha notificación ha sido realizada por HOLCIM, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante "LDC") por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) y b) de la citada norma. 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 LDC 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 LDC 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".

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **11 de agosto de 2008**, 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 HOLCIM ESPAÑA, S.A. (HOLCIM) del control exclusivo sobre TARMAC IBERIA, S.A. (TARMAC).

La referida adquisición se ha formalizado mediante un contrato de compraventa, suscrito el [...] ¹, por el que HOLCIM compra el 100% del capital social de TARMAC.

Por ello, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) LDC.

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de la autoridad de competencia de España.

¹ Se recoge entre corchetes la información declarada confidencial a solicitud de la notificante.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El contrato de compraventa incluye una cláusula de no competencia por la que el vendedor, TARMAC INTERNATIONAL HOLDINGS, B.V., y el resto de compañías de su grupo, se comprometen a no competir con las actividades de TARMAC en España, por un periodo de [inferior a 2 años].

El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso, en lo que afecta a España, el contenido de la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, en la medida en que el pacto limita su alcance a las actividades de la empresa adquirida.

III. 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, al no superar los umbrales del artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en los artículos 8.1.a) y b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. “HOLCIM ESPAÑA, S.A.” (HOLCIM)

HOLCIM es una filial del grupo HOLCIM, presente en todo el mundo, que se dedica fundamentalmente a la fabricación y comercialización de cemento y hormigón y, en menor medida, asfaltos y otros materiales de construcción. También dispone de explotaciones en las que obtiene áridos, que bien utiliza internamente para la producción de hormigón, o bien comercializa a terceros.

La cabecera del grupo, HOLCIM LTD, es una sociedad que cotiza en bolsa y que, según la notificante, no se encuentra bajo el control exclusivo o conjunto de ninguna persona física o jurídica.²

Los productos comercializados por HOLCIM en España son cemento gris, hormigón preparado y, en menor medida, áridos y mortero industrial. HOLCIM dispone en España de [...] fábricas de hormigón, [...] canteras, [...] fábricas de cemento y [...] de mortero.

² HOLCIM Ltd. cotiza en la bolsa de Suiza y en la Virtex. A 31 de diciembre de 2007, el accionista más relevante, [...], tenía una participación directa o indirecta del [20-30%] de la compañía. No existe ningún otro accionista significativo con más del 5% del capital.

El cemento representó el [...] de las ventas de HOLCIM en España en 2007, el hormigón preparado aproximadamente el [...] y el resto correspondió a áridos y mortero.

El volumen de ventas del grupo HOLCIM conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia es, según la notificante, el siguiente:

Volumen de negocios 2007 (millones de €)	HOLCIM
Mundial	[>2.500]
UE	[>250]
España	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. “TARMAC IBERIA, S.A.” (TARMAC)

TARMAC es una empresa, perteneciente al grupo ANGLO AMERICAN, que sólo opera en España.

TARMAC se dedica a la fabricación y comercialización de hormigón preparado y mortero industrial, así como a la explotación de canteras de áridos. En particular, TARMAC dispone en España de [...] plantas de hormigón, [...] canteras y [...] fábricas de mortero.

Según la notificante, casi el [...] de su volumen de facturación de 2007 correspondió a la venta de hormigón preparado. Las ventas de áridos representaron aproximadamente el [...] de las ventas totales, y las ventas de mortero industrial fueron residuales.

El volumen de ventas de TARMAC conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia es, según la notificante, el siguiente:

Volumen de negocios 2007 (millones de €)	TARMAC
Mundial	[<2.500]
UE	[<250]
España	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación notificada es la fabricación, venta y distribución de materiales de construcción.

Atendiendo a la actividad de las partes y de acuerdo con los distintos precedentes comunitarios³ y nacionales⁴, se han identificado los siguientes mercados de producto en los que se produce solapamiento:

³ Entre otros, M.3572 CEMEX/RMC; M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAC; M.1460 LAFARGE/TITAN y M.103^o LAFARGE/REDLAND.

1. Áridos

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 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 precedentes citados han considerado que todos los tipos de áridos conforman un único mercado de producto.

Ambas partícipes están activas en la producción y venta de áridos. Según la notificante los áridos representan para HOLCIM el [0-10%] de su facturación total y para TARMAC el [10-20%].

2. Hormigón preparado

El hormigón es un material de construcción derivado del cemento y obtenido por la mezcla de este producto con áridos, agua y aditivos. El cemento supone un 10-15% de su composición mientras que los áridos representan el 85-90%.

Tanto las autoridades de competencia nacionales como comunitarias han distinguido entre hormigón en obra y hormigón industrial y, dentro de este último, entre hormigón seco o premezclado y hormigón húmedo o preparado.

Las partes únicamente están activas en la producción y venta de hormigón industrial preparado. Según las partes el hormigón preparado representa un [20-30%] de la facturación total de HOLCIM, y un [80-90%] de la de TARMAC.

3. Mortero

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

Dentro de los morteros, los antecedentes nacionales y comunitarios anteriormente citados han considerado la posibilidad de distinguir entre morteros en obra y morteros industriales y, dentro de éstos, entre mortero húmedo y mortero seco.

No obstante, en el presente caso HOLCIM sólo fabrica morteros industriales secos, que suponen un [0-10%] de su facturación total, mientras que TARMAC comercializa de forma residual mortero en obra y mortero industrial húmedo, representando un [0-10%] de sus ventas totales. Además, según la notificante las cuotas combinadas resultantes en todos los posibles ámbitos geográficos relevantes son reducidas y, en todo caso, inferiores al [10-20%].

⁴ Entre otros, del TDC: C09/92 CEMEX/SANSON; los del SDC: N-05101 LAFARGE ASLAND/READYMIX ASLAND; N-05106 CEMENTOS PORTLAND LEMONA; N-06057 PORTLAND/UNILAND; N-06092 CORPORACION NOROESTE/SANI y los más recientes de la CNC C/0025/07 EIFFAGE/LOS SERRANOS, C/0042/08 LAFARGE/OBMH, C/0054/08 CEMENTIA/BMM.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, en el contexto de la concentración notificada, no es necesario establecer una definición definitiva de estos mercados de mortero, ni considerarlos mercados relevantes a efecto del análisis.

4. Cemento gris

El cemento es un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución, que se utiliza como producto intermedio, entre otros, para la producción de hormigón y sus derivados.

En los precedentes nacionales y comunitarios⁵ se han diferenciado dos mercados según el tipo 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.

En el presente caso, únicamente HOLCIM fabrica cemento gris, y su comercialización representa un [60-70%] de sus ventas totales. No obstante, en la medida en que el cemento es un input muy importante para la fabricación de hormigón, se analizará la estructura de la oferta de este mercado verticalmente relacionado, a los efectos de la presente operación de concentración.

Conclusión mercados de producto

A la vista de todo lo anterior, se considerarán relevantes a los efectos de la presente operación de concentración los mercados de fabricación y comercialización de **hormigón industrial preparado**, y de fabricación y comercialización de **áridos**, así como el mercado verticalmente relacionado de fabricación y comercialización de **cemento gris**.

V.2 Mercado Geográfico

1. Áridos

Dado que las distancias que exceden de una hora de transporte no suelen ser rentables para transportar los áridos, en los últimos precedentes citados se ha definido como límite un área con un radio de 50-80 kilómetros, por lo que, en la práctica, el mercado quedaba delimitado como de ámbito provincial.

TARMAC dispone de canteras en Madrid, Guadalajara, Salamanca, Castellón y Alicante, mientras que HOLCIM está presente en Andalucía, Madrid, Guadalajara, Murcia y Alicante.

La operación resulta en adición horizontal de cuotas en tres provincias: Guadalajara, Madrid y Alicante, aunque solo se analizarán los mercados de Madrid y Alicante donde la cuota resultante es superior al [10-20%]. En Guadalajara la cuota resultante es del [10-20%] y por tanto no se analizará el impacto de la operación en este mercado. No obstante, en el presente caso no es necesario cerrar la definición exacta del ámbito geográfico relevante, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

⁵ Entre otros COMP/M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAR; COMP/M.3572 CEMEX/RMC.

2. Hormigón preparado

Tanto la Comisión Europea como las autoridades nacionales de competencia han considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón industrial preparado desde la planta de elaboración al punto de utilización es limitada. Por ello, el mercado del hormigón preparado se ha definido como básicamente local, considerando como límite un radio de entre 20 y 30 kilómetros, si bien se ha dejado abierta la definición exacta del mercado geográfico relevante.

HOLCIM tiene plantas en diversas localidades de Madrid, Guadalajara, Toledo, Pontevedra, Granada, Almería, Jaén, Málaga, Cádiz, Huelva, Valencia, Alicante y Murcia.

TARMAC tiene instalaciones en diversas localidades de Madrid, Guadalajara, Salamanca, Valladolid, Barcelona, Tarragona, Alicante, Valencia, Murcia y Albacete.

A los efectos de la presente operación, no es necesario delimitar el ámbito geográfico relevante exacto, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

Se analizará el impacto de la operación en los mercados provinciales de hormigón preparado en los que ambas partes coinciden y la cuota conjunta supera el [10-20%] (Madrid, Guadalajara, Alicante y Murcia⁶) así como en los sub-mercados locales propuestos por la notificante en torno a un radio aproximado de 30 kilómetros, en los que ambas partícipes están presentes:

- La Comunidad de Madrid, considerada en su totalidad ya que, de acuerdo con la notificante, se trata de un área donde la red de plantas de producción es muy densa y, en general, se produce una gestión integrada de las plantas para abastecer la demanda provincial.
- Guadalajara, donde ambas tienen plantas.
- Provincia de Alicante y, dentro de la misma, las zonas de: (i) Alicante capital y zona centro, (ii) Alicante Norte; (iii) Alicante-Sur y (iv) Alicante-interior.
- Provincia de Murcia y, dentro de ésta, las zonas más estrechas de: (i) Litoral y (ii) Lorca

3. Cemento

En los precedentes nacionales más recientes se ha venido analizando el mercado de cemento gris en una dimensión nacional y regional. El extinto TDC señala “*que no se puede hablar en propiedad de un único mercado nacional de cemento gris, sino que consta de diferentes mercados regionales*”, por circunstancias como el elevado coste de transporte que limita el radio de acción de una planta productora de cemento a unos 200/300 kilómetros. Además, la existencia en zonas costeras de competencia procedente de las importaciones hace necesario, según el TDC, analizar los efectos competitivos de una concentración por regiones diferenciando aquéllas de fácil acceso por mar de las que no lo son.

⁶ En la provincia de Valencia la cuota conjunta es del [0-10%]

No obstante, a los efectos de la presente operación, no es necesario delimitar el ámbito geográfico relevante del cemento gris, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

TARMAC no fabrica cemento gris. HOLCIM por su parte tiene fábricas de cemento en Murcia, Almería, Jaén, Cádiz y Toledo.

En consecuencia, y atendiendo a la ubicación de las instalaciones cementeras de HOLCIM y el hecho de que en los mercados verticalmente relacionados de hormigón industrial preparado las mayores adiciones se producen en el Levante, se analizará la estructura de la oferta de cemento gris en España y la zona de Levante.

V.3. Conclusión

A la vista de todo lo expuesto, se consideran relevantes para el análisis de la actual operación los mercados de:

1. **Áridos**, en los ámbitos provinciales de Madrid y Alicante.
2. **Hormigón preparado** en los mercados provinciales de Madrid, Guadalajara, Alicante y Murcia, y, dentro de cada uno, en los mercados locales más arriba detallados, definidos por un radio aproximado de 30 Km.
3. **Cemento gris**, tanto en el ámbito peninsular, como en la zona de Levante.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

La evolución de los mercados de cemento, áridos, hormigón y mortero depende estrechamente de la coyuntura del sector de la construcción. El fuerte crecimiento del sector en los últimos años hasta aproximadamente el año 2006 dio lugar a fuertes incrementos de la demanda que desde hace dos años ha comenzado a descender. La previsión de las partes es que la tendencia decreciente continuará en los próximos años hasta una reducción del 20% de la demanda total en España hasta el año 2012.

Cemento, hormigón y áridos se caracterizan en general por ser productos homogéneos, con limitada diferenciación, que se suelen categorizar como “commodities”.

VI.2. Estructura de la oferta

A continuación se examinan las cuotas de las partes y sus principales competidores en los mercados relevantes.

VI.2.1. Áridos

El cuadro siguiente muestra las cuotas de las partes y sus principales competidores en las provincias de Madrid y Alicante durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO DE ÁRIDOS (2005- 2007) (Cuotas en % por m ³)			
MADRID	2005	2006	2007
TARMAC	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
HOLCIM	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Aripresa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Aricemex	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Aricam	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Hanson	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Aresa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Lafarge	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[40-50%]	[50-60%]	[40-50%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ALICANTE	2005	2006	2007
TARMAC	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
HOLCIM	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]
Los Serranos	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
Valles Lorenz	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
El Cantón	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
San Isidro	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Arimesa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

Como resultado de la operación, se produce adición de cuotas en la Comunidad de Madrid y en Alicante, sumando HOLCIM [0-10] puntos porcentuales a su cuota del [0-10%] en la primera y [10-20] puntos a su cuota del [0-10%] en la segunda. En ambos casos la entidad resultante pasa a ser el principal operador.

La estructura de los mercados provinciales de áridos de Madrid y Alicante se caracteriza por su fragmentación, observándose que la suma de los 5 principales competidores en ambos mercados no alcanza el [40-50%].

VI.2.2. Hormigón Preparado

A.- Madrid y Guadalajara

El cuadro siguiente muestra las cuotas de las partes y sus principales competidores en la provincia de Madrid y la de Guadalajara durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO (2005- 2007) (Cuotas en % por m ³)			
MADRID	2005	2006	2007
TARMAC	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]
Hympsa	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Metrum	[10-20%]	[0-10%]	[10-20%]
Lafarge	[10-20%]	[0-10%]	[10-20%]
Hormicemex	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
H. del Odón	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[30-40%]	[30-40%]	[20-30%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
GUADALAJARA	2005	2006	2007
TARMAC	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HOLCIM	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]
Beton Catalan	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]
Hormiunion	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Hormival	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]
Somapre Hispania	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]
Otros	[20-30%]	[10-20%]	[30-40%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

En la provincia de Madrid la cuota combinada asciende a un [10-20%], sumando HOLCIM [10-20] puntos porcentuales a su cuota. Los competidores significativos serían HYMPESA [10-20%], METRUM [10-20%], LAFARGE [10-20%], HORMICEMEX [10-20%] y H. del ODÓN [10-20%]). Es decir, 6 operadores tendrán el [70-80%] del mercado y el [20-30%] restante se encontraría en manos de pequeños competidores.

En la provincia de Guadalajara la situación es similar con una adición de [10-20] puntos y una cuota de mercado resultante del [10-20%]. Igualmente existen competidores significativos como BETON CATALAN [10-20%], HORMIUNIÓN [10-20%], HORMIVAL [0-10%] y SOMAPRE [0-10%], así como numerosos pequeños operadores.

B.- Alicante

El cuadro siguiente muestra las cuotas de las partes y sus principales competidores en la provincia de Alicante y en los mercados locales dentro de la misma durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO (2005- 2007) (Cuotas en % por m³)			
ALICANTE	2005	2006	2007
TARMAC	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Hormicemex	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Los Serranos	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
H. Vinalopo	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA NORTE-BENIDORM	2005	2006	2007
TARMAC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
HOLCIM+TARMAC	[10-20%]	[20-30%]	[10-20%]
Hormicemex	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Hormigones la Caleta	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Los Serranos	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Cementval	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA CAPITAL-ELCHE	2005	2006	2007
TARMAC	[20-30%]	[10-20%]	[20-30%]
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]
Hormigones Vinalopo	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Los Serranos	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
Otros	[40-50%]	[40-50%]	[50-60%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA SUR – VEGA BAJA	2005	2006	2007
TARMAC	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HOLCIM+TARMAC	[40-50%]	[30-40%]	[30-40%]
Tonimar	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Hormicemex	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Hymsol	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Hormigones Ecológicos del Cox	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA INTERIOR	2005	2006	2007
TARMAC	[10-20%]	[20-30%]	[30-40%]
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[30-40%]	[40-50%]
Hormicemex	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Ceramicas Yecla	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Hormigones Vinalopo	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Aridos del Valle	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[30-40%]	[30-40%]	[20-30%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

En el conjunto de la provincia de Alicante la cuota combinada de TARMAC [20-30%] y HOLCIM [0-10%] alcanza el [20-30%], lo que sitúa a HOLCIM como primer operador en el mercado.

La cuota conjunta de mercado varía significativamente entre las distintas áreas definidas como mercados relevantes. En la zona Norte es donde la cuota sería más baja, un [10-20%], en tanto que en las tres zonas restantes la cuota supera la barrera del [30-40%]: zona Capital, [30-40%], zona Sur, [30-40%], y zona Interior [40-50%]. En dichas zonas existen competidores relevantes así como numerosos operadores de menor tamaño. En la zona Capital HORMIGONES VINALOPO [10-20%], y LOS SERRANOS [0-10%], en la zona Sur TONIMAR [10-20%] y HORMICEMEX [10-20%], y en la zona Interior HORMICEMEX [10-20%] y CERAMICAS YECLA [10-20%].

C).- Murcia

El cuadro siguiente muestra las cuotas de las partes y sus principales competidores en la provincia de Murcia y en los mercados locales dentro de la misma durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO DE HORMIGÓN PREPARADO (2005- 2007)(Cuotas en % por m ³)			
MURCIA	2005	2006	2007
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
TARMAC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
H. Mar Menor	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
H. Hermanos Oliva	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
H. Domingo Gimenez	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
H. Costa Cálida	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
A y H Blanca	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[40-50%]	[50-60%]	[30-40%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA LITORAL	2005	2006	2007
HOLCIM	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
TARMAC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[30-40%]	[20-30%]
A y H Blanca	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Horpysa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
H. Costa Calida	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
H. Mar Menor	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[40-50%]	[40-50%]	[50-60%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA LORCA	2005	2006	2007
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
TARMAC	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HOLCIM+TARMAC	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Domingo Giménez	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Hormissa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Relosa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
H. Oliva	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

En el conjunto de la provincia de Murcia se ve reforzada la posición de líder de HOLCIM que añade la cuota de TARMAC [0-10%] hasta alcanzar el [20-30%]. Sus principales competidores serían H. MAR MENOR [10-20%] y HERMANOS OLIVA [0-10%].

En las distintas zonas definidas como mercados relevantes la cuota combinada sería de un [20-30%] en la zona Litoral, con una adición de cuota muy poco significativa, y de un [20-30%] en la zona de Lorca.

En ambas áreas existen al menos 4 competidores con cuotas entre el [0-10%]. A y H BLANCA, HORYPSA, H. COSTA CALIDA y H. MAR MENOR en la zona Litoral y DOMINGO GIMENEZ, HORMISSA, RELOSA Y H. OLIVA, entre otros, en la zona de Lorca. Además existen números competidores de menor tamaño.

VI.2.3. Cemento Gris

En el cuadro siguiente se muestran las cuotas del mercado peninsular español y de la zona mediterránea durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO DE CEMENTO GRIS (2005- 2007) (Cuotas en % por m ³)			
PENINSULAR	2005	2006	2007
Portland	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]
Cemex	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HOLCIM	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
Lafarge	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Cimpor	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Financiera y Mi	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Tudela Veguin	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Molins	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]
ZONA MEDITERRÁNEO ⁷	2005	2006	2007
Cemex	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
HOLCIM	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%] (Levante: [10-20%])
Portland	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Lafarge	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
Molins	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]
Mercado total en toneladas	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

La estructura del mercado se caracteriza por la relativa fragmentación, con la presencia de diversos competidores como CEMEX, PORTLAND, LAFARGE o CIMPOR, con cuotas inferiores al [20-30%] tanto a nivel peninsular como en la delimitación más estrecha de la zona del Mediterráneo.

⁷ Cataluña, Levante y Andalucía.

Como resultado de la operación no se produce una modificación en la estructura del mercado ya que TARMAC no fabrica ni comercializa cemento gris. La cuota de HOLCIM en dicho mercado sería de un [0-10%] a nivel nacional, de un [20-30%] si se considera toda la zona Mediterránea y de un [10-20%] en el Levante, zona donde la operación tiene una mayor incidencia en los mercados verticalmente relacionados de hormigón preparado.

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda de materiales de construcción está relacionada con la actividad constructora, tanto para usos residenciales como no residenciales. Así, el fuerte crecimiento del sector de la construcción en los últimos años ha llevado a fuertes incrementos de la demanda que desde hace aproximadamente dos años ha comenzado a descender. La previsión de HOLCIM es que la tendencia decreciente continuará en los próximos años.

Se trata de un sector en el que no existen exclusivas ni suministros de larga duración y en el que las compras se llevan a cabo de forma puntual para cada proyecto.

En el mercado de áridos la demanda se compone principalmente de empresas constructoras y hormigoneras.

En el mercado de hormigón preparado, la demanda la forman tanto grandes constructoras, con un poder de negociación significativo, como un número elevado de pequeñas empresas de construcción.

En lo que respecta al mercado del cemento, de acuerdo con la información de la notificante⁸, las ventas del sector se canalizaron en España durante 2007 a través de empresas hormigoneras [60-70%], almacenistas [20-30%], productores de prefabricados [10-20%], constructoras [0-10%] y otros clientes [0-10%].

Según la notificante la clientela en los tres casos se halla muy fragmentada.

VI.4. Distribución y precios

Según las partes, el hormigón preparado y los áridos producidos por las mismas se distribuyen directamente en camiones-hormigoneras a pie de obra, sin pasar por distribuidoras.

Ni el hormigón preparado ni los áridos requiere una red de distribución estable, sino que sus ventas se negocian directamente con los clientes finales. Estos productos se distribuyen normalmente a través de contratos esporádicos en función de la necesidad de cada cliente, por lo que no es práctica habitual el suministro en exclusiva ni los contratos de larga duración.

El cemento por su parte se comercializa en sacos o a granel. Según la notificante la práctica habitual en el mercado es que las ventas de cemento gris a granel se destinan de manera directa al productor de hormigón, sin pasar por distribuidores. En menor medida se utilizan almacenistas que actúan como distribuidores (en el caso de cemento comercializado en sacos)

⁸ Basada en el informe anual de OFICEMEN.

La evolución de los precios de materiales de construcción ha tenido un crecimiento paralelo en los últimos años al del sector de la construcción. No obstante, en el año 2007 se ha producido un descenso de la demanda de obras públicas y privadas que ha repercutido en los precios de los materiales. A título de ejemplo, en el caso del hormigón preparado los precios descendieron un [0-10%] en el último año.

VI.5. Competencia potencial - barreras a la entrada

Según la notificante no existen barreras significativas a la entrada en los mercados relevantes de áridos y de hormigón preparado.

En primer lugar, un nuevo entrante no necesita contar con su propia flota de transporte ya que hay un gran número de transportistas independientes que se pueden subcontratar, tanto para el transporte de áridos como de hormigón.

En cuanto a los costes de establecimiento, la inversión y tecnología necesarias para construir y mantener las plantas de hormigón preparado son de fácil acceso y con costes poco elevados.

En lo que se refiere a autorizaciones administrativas, en el caso del hormigón preparado se requieren autorizaciones previas, pues son de aplicación el Decreto 2414/1961 que aprueba el reglamento de actividades insalubres, nocivas y peligrosas y el Real Decreto Legislativo 1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental. Sin embargo, la notificante considera que no constituyen barreras de entrada significativas a la entrada.

Según la información proporcionada por la notificante las limitaciones a la entrada de nuevos operantes en el mercado de cemento son algo más relevantes que en los anteriores mercados aunque consideran que no constituyen barreras de entrada significativas.

Los costes de establecimiento son importantes pues se trata de una industria pesada que requiere elevadas inversiones en capital fijo y los periodos de recuperación de dichas inversiones son relativamente largos.

Adicionalmente, existen ciertas barreras legales. Así, la Ley 16/2002, de prevención y control integrados de la contaminación⁹ condiciona las actividades de fabricación de cemento que superen determinados valores a la obtención de un permiso de actividad, denominado "Autorización Ambiental Integrada", a conceder por el órgano competente de la comunidad autónoma de que se trate. Además, el cemento está sometido a estrictas normas de homologación técnica¹⁰ y a certificaciones periódicas que deben ser otorgadas por empresas autorizadas.

Asimismo, el Real Decreto-Ley 5/2004¹¹, por el que se regula el régimen de

⁹ Ley 16/2002, de 1 de julio. (BOE nº 157, de 2.7.02).

¹⁰ Las normas de homologación en cuanto a definiciones, clasificación y especificaciones técnicas del cemento en España, vienen establecidas en el Real Decreto 1313/1988, de 28 de octubre (BOE nº 265, de 4 de noviembre de 1988).

¹¹ Real Decreto-Ley 5/2004, de 27 de agosto (BOE 208 de 28 de agosto) que traspone en España la Directiva CE 2003/87.

comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero puede obligar a las cementeras a la compra de derechos de emisión para hacer frente al crecimiento de la demanda de cemento, y por consiguiente de la producción.

No obstante, dichos requisitos de entrada resultan compensados por las alternativas de suministro que representan las crecientes importaciones de cemento (debido a la ausencia de barreras arancelarias significativas y al transporte más económico por vía marítima).

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de HOLCIM del control exclusivo de TARMAC, estando ambas empresas dedicadas a la producción y venta de materiales de construcción.

En concreto los mercados relevantes son el de hormigón industrial preparado en las provincias de Madrid, Guadalajara, Alicante y Murcia; el de áridos en las provincias de Madrid y Alicante; así como el mercado verticalmente relacionado de cemento gris en Levante.

En la mayoría de provincias y submercados tanto de áridos como de hormigón preparado las cuotas conjuntas obtenidas no superan el [30-40%] y el número de operadores es elevado.

El mercado del hormigón industrial preparado en la provincia de Alicante es el más afectado por la operación ya que es donde se obtienen las mayores cuotas resultantes, con la mayor adición de cuotas. En las zonas Capital, Sur e Interior de Alicante se alcanzan cuotas conjuntas del [30-40%], [30-40%] y [40-50%] respectivamente.

En este mercado los clientes tienen capacidad de negociación, no existen ventas exclusivas ni suministros de larga duración, pues los clientes realizan compras puntuales para cada obra, y la capacidad excedentaria, tanto de las partes como del conjunto de sus competidores, se sitúa en torno al [60-70%].

Por otra parte, no parece que de las redes de distribución o de las autorizaciones administrativas, se deriven barreras lo suficientemente significativas como para dificultar la entrada o expansión de terceros competidores.

A la vista de todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada tenga efectos significativos sobre la competencia efectiva en el mercado de áridos ni en el de hormigón preparado en las zonas geográficas consideradas.

En el mercado de cemento gris, verticalmente relacionado con el de hormigón preparado, la cuota de HOLCIM no es muy elevada en Levante [10-20%] y existen asimismo numerosos proveedores alternativos, además de la creciente presión que ejercen las importaciones de cemento que entran por la costa Mediterránea.

A la luz de las consideraciones anteriores tampoco es previsible que tras la operación exista riesgo de cierre de acceso al mercado de cemento gris.



Por estos motivos, no es previsible que la operación notificada tenga efectos negativos significativos sobre la competencia efectiva en ninguno de los mercados considerados.

VIII. 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.