



RESOLUCIÓN (Expte. C-0052/08, LAFARGE/GRUPO GLA)

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 13 de marzo de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de LAFARGE S.A. del 50% del capital social de la sociedad GRUPO GLA CEMTOR S.A. (Expte. C/0052/08) 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/0052/08 LAFARGE/GRUPO GLA

Con fecha 29 de febrero de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de LAFARGE, S.A. (en adelante LAFARGE) del 50% del capital social de la sociedad GRUPO GLA CEMTOR S.A. (en adelante GLA). El 50% del capital social de GLA es en la actualidad propiedad de LAFARGE¹, por lo que se trata de de la adquisición del control exclusivo de una sociedad sobre la que ya se ejercía el control conjunto.

Dicha notificación ha sido realizada por LAFARGE, S.A. según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos 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 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".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **29 de marzo 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 parte de LAFARGE del control exclusivo de GLA, sociedad sobre la que ejercía el control conjunto.

¹ Con fecha 9 de diciembre de 2007 Lafarge firmó un acuerdo de compra venta de acciones con Orascon Construction Industries S.A.E. sobre la totalidad del capital social de OBMH, que incluía entre sus activos, el 50% del capital social de GLA. Dicha operación ha sido autorizada por la Comisión Nacional de la Competencia el 14 de febrero de 2008 (Caso C/0042/08 LAFARGE / OBMH).



La transacción se instrumenta mediante un acuerdo de compraventa de acciones firmado el 8 de febrero de 2008, por el que LAFARGE adquiere el 50% de las acciones del Grupo GLA propiedad de Essentium Grupo S.L.

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

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el marco del contrato suscrito, las partes han acordado un compromiso de no competencia durante un período máximo de dos años, mediante el cual, el vendedor no desarrollará actividades ni adquirirá participaciones en empresas activas en los mercados de producción de cemento y clinker en España.

Asimismo, el acuerdo prevé una cláusula de no captación de los empleados de GLA durante un período máximo de tres 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 el contenido y la duración de las cláusulas de no competencia y no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

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 PARTÍCIPES

IV.1. LAFARGE, S.A. (“LAFARGE”)

LAFARGE es una empresa activa a escala mundial en la producción y venta de materiales de construcción, que cotiza en las bolsas de París y Nueva York. Sus acciones se encuentran dispersas entre numerosos accionistas, ninguno de los cuales posee un porcentaje superior al 15%. Por ello, según la notificante, LAFARGE no está bajo el control conjunto o exclusivo de ninguna persona física o jurídica.

La adquirente opera a escala mundial en la producción y venta de materiales de construcción, con tres principales áreas de negocio: (i) cemento, que representa el [50-60%] de sus ventas mundiales; (ii) hormigón y áridos, que significan un [30-40%] de sus ventas mundiales y (iii) yeso, con el [0-10%] de sus ventas.

En España, LAFARGE opera a través de tres filiales: Lafarge Cementos, S.A., Lafarge Áridos y Hormigones, S.A. y Almería Gypsum S.A. En el mercado español produce y vende



principalmente cemento, áridos, hormigón preparado y mortero, para lo que cuenta con diversas instalaciones y plantas de producción.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de LAFARGE en los tres últimos ejercicios económicos conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS LAFARGE* (MILLONES DE EUROS)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2500]	[>2500]	[>2500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

* No incluye el volumen de ventas correspondiente a la participación del 50% del capital social de GLA correspondiente a LAFARGE

Fuente: Notificación

IV.2. GRUPO GLA CEMTOR. S.A.

Grupo GLA CEMTOR. S.A. es una sociedad activa en el sector de los materiales de construcción y en concreto en la producción y venta de cemento gris, áridos, hormigón preparado, mortero, prefabricados de hormigón², y actividades de construcción³. Dispone de diversas instalaciones y plantas de producción. Su actividad se limita al mercado español.

GRUPO GLA está en la actualidad participada por la adquirente y Essentium Grupo, S.L., con un porcentaje del 50% cada una de ellas.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de la sociedad adquirida en los tres últimos ejercicios económicos conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO GLA (MILLONES DE EUROS)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2500]	[<2500]	[<2500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación es la fabricación y comercialización de materiales de construcción.

Atendiendo a la actividad de las partes, los mercados relevantes para el análisis de la operación actual de acuerdo con los distintos precedentes comunitarios⁴ y nacionales⁵ son los siguientes:

² Según la notificante, la cuota de GLA en el mercado nacional de prefabricados de hormigón en sentido amplio es irrelevante [0-10%], no alcanzando el 10% en ninguno de los segmentos identificados en este tipo de productos.

³ Según la notificante, la cuota de GLA en el mercado nacional de la construcción se encuentra por debajo del [0-10%] cualquiera que sea la definición de mercado de producto de este sector.

⁴ Entre otros, M.3572 CEMEX/RMC; M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAC; M.1460 LAFARGE/TITAN y M.1030 LAFARGE/REDLAND.

V.1.1 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 comunitarios 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.

LAFARGE produce y vende los dos tipos de cemento. GLA únicamente produce y vende cemento gris.

Todos los tipos de cemento se derivan de un único producto intermedio, un polvo gris compuesto de silicatos calcinados conocido como *clinker*, que se obtiene de la cocción de materiales calcáreos no arcillosos.

Ninguna de las partícipes comercializa *clinker* como producto intermedio, por lo que no se considera necesario en el presente caso analizar dicho mercado.

V.1.2 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).

Ambas partícipes están activas en la producción y venta de áridos.

V.1.3 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 nacionales de competencia como la Comisión Europea 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.

V.1.4 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.

⁵ 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 del la CNC C/OO25/07 EIFFAGE/LOS SERRANO y C/0042/08 LAFARGE/OBMH.

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.

Las empresas partícipes producen únicamente morteros industriales. LAFARGE está activa en la producción tanto de mortero húmedo como seco, mientras que GLA únicamente produce mortero seco.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, se analizarán los efectos de la operación actual en el mercado de mortero industrial en su conjunto y en el segmento más estrecho del mortero seco, sin que sea necesario, en el contexto de la concentración notificada, establecer una definición definitiva de estos mercados, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

V.2 Mercado Geográfico

V.2.1 Cemento

En los distintos precedentes nacionales el mercado del cemento gris se ha venido analizando en una dimensión nacional y regional.

LAFARGE tiene plantas en Toledo, Barcelona, Valencia, Tarragona y Murcia, mientras que GLA está presente en Valladolid, Toledo, y Murcia.

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.

En consecuencia, y atendiendo a la ubicación de las instalaciones cementeras de las partícipes, el análisis de la operación se llevará a cabo a nivel nacional y en la Zona Centro⁶ y Zona Este⁷.

V.2.2 Áridos

Dado que las distancias que exceden de una hora de transporte no suelen ser rentables para transportar los áridos, en los precedentes nacionales más recientes⁸ 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 o regional.

LAFARGE tiene centros de producción de áridos en Asturias, Madrid, Valencia, Castellón, Barcelona y Tarragona, mientras que GLA está presente en Cantabria, Burgos, Toledo, Madrid, Ciudad Real, Valencia y Murcia.

En consecuencia, se analizarán los mercados de Madrid y Valencia (en los que se solapa la actividad de las partes).

No obstante, no es necesario cerrar la definición del ámbito geográfico relevante, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

V.2.3 Hormigón preparado

Tanto la Comisión Europea como las autoridades nacionales de competencia han considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón preparado desde la planta de

⁶ La Zona Centro comprende Madrid, Castilla la Mancha, Castilla León y Extremadura.

⁷ La Zona Este comprende Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia.

⁸ N- 04048 READYMIX ASLAND/HORCISA; N- 05102 CEMEX/READYMIX ASLAND; y C-0042 LAFARGE/OBMH

elaboración al punto de utilización es limitada. Por ello, el mercado del hormigón preparado se ha definido como básicamente local.

LAFARGE tiene plantas en diversas localidades de Madrid, Guadalajara, Albacete, Asturias, La Coruña, León, Lugo, Pontevedra, Ciudad Real, Toledo, Granada, Almería, Jaén, Málaga, Almería, Valencia, Castellón, Alicante, Murcia, Barcelona, Gerona y Tarragona.

GLA tiene instalaciones en diversas localidades de Madrid, Toledo, Ciudad Real, Valladolid, Cuenca, Zaragoza, Alicante, Barcelona, Castellón, Valencia y Orense.

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

En consecuencia, se analizará el impacto de la operación en los siguientes mercados provinciales de hormigón preparado, en los que coinciden ambas partes y la cuota conjunta supera el [10-20%]: Madrid, Ciudad Real y Valencia.

V.2.4 Mortero

El mortero es un derivado del cemento con una vida limitada y elevados costes de transporte.

De acuerdo con los precedentes existentes, se considera que la distancia máxima para el suministro de tal producto desde la factoría al punto de utilización es de aproximadamente 120 kilómetros, por lo que se analizará la incidencia de la operación en el ámbito provincial.

La actividad de las partes en la producción de mortero se solapa en las provincias de Albacete y Ciudad Real⁹.

En consecuencia con lo anterior, y sin cerrar el ámbito geográfico relevante pues no afecta a las conclusiones del análisis, se analizará la incidencia de la operación en el mercado de mortero en su conjunto, así como el segmento más estrecho de mortero seco que produce GLA en la provincia de Ciudad Real.

V.3. Conclusión

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

- (i) **Cemento gris**, tanto en el ámbito nacional, como en las zonas Centro y Este.
- (ii) **Áridos**, en los ámbitos de la Comunidad de Madrid y provincia de Valencia.
- (iii) **Hormigón preparado** en los mercados de Madrid, Ciudad Real y Valencia.
- (iv) **Mortero y segmento de mortero seco** en los mercados provinciales de Albacete y Ciudad Real.

No se analizan segmentaciones más estrechas de mercados geográficos, dado que no se produce una modificación de la estructura de la oferta y las conclusiones no difieren sustancialmente de las obtenidas para el ámbito geográfico inmediatamente superior, tal como se ha puesto de manifiesto en el expediente C-0042 LAFARGE/OBMH.

⁹ Además, GLA está presente en la provincia de Murcia, si bien su cuota es únicamente del [0-10%] en el mercado general y del [10-20%] en el segmento de mortero seco.



VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

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

VI.2.1. Cemento Gris

La oferta de cemento gris en el mercado español está constituida por grandes empresas, varias de ellas multinacionales.

En el cuadro siguiente se muestran las cuotas del mercado peninsular español en el año 2006:

MERCADO PENINSULAR DE CEMENTO GRIS (AÑO 2006)		
EMPRESA	Miles Toneladas	Cuota (%)
LAFARGE	[...]	[10-20%]
GRUPO GLA	[...]	[0-10%]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[...]	[10-20%]
PORTLAND	[...]	[20-30%]
CEMEX	[...]	[20-30%]
HOLCIM	[...]	[10-20%]
CIMPOR	[...]	[0-10%]
TUDELA VEGIN	[...]	[0-10%]
ITALCEMENTI	[...]	[0-10%]
CEMENTOS MOLINS	[...]	[0-10%]
OTROS	[...]	[10-20%]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificación

Según el cuadro anterior, LAFARGE tiene una cuota del [10-20%] por ventas de cemento gris en la península. La cuota adquirida de GLA es únicamente del [0-10%], lo que resulta en una cuota conjunta del [10-20%].

Por zonas geográficas más estrechas, de acuerdo con la información de la notificante, la participación de LAFARGE y el Grupo GLA durante 2006 no difiere sustancialmente:

En la Zona Centro, la cuota conjunta de ambas partícipes por toneladas vendidas fue del [10-20%] ([10-20%] de LAFARGE + [0-10%] de GLA). En la Zona de Levante, la cuota de los partícipes durante 2006 fue del [10-20%] para LAFARGE mientras que GLA vendió el [0-10%].

VI.2.2. Áridos

La estructura de los mercados provinciales de áridos de Madrid y Valencia se caracteriza por su gran fragmentación.

En la Comunidad de Madrid la cuota conjunta de los partícipes por toneladas vendidas en 2006 fue del [0-10%] ([0-10%] de LAFARGE + [0-10%] de GLA).

En la provincia de Valencia la cuota conjunta de las partes fue de [0-10%] ([0-10%] de LAFARGE + [0-10%] de GLA).



VI.2.3. Hormigón Preparado

A.- Ciudad Real

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

MERCADO PROVINCIAL DE HORMIGÓN PREPARADO EN CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)
LAFARGE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GLA	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]
CEMEX	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]
OTROS	[60-70%]	[60-70%]	[50-60%]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación

GLA ocupa el primer puesto de ventas de hormigón preparado en este mercado provincial, con un [10-20%]. LAFARGE es el tercer operador con un [10-20%]. La operación significará para la adquirente una cuota resultante del [20-30%] que le sitúa como líder de ventas

B).- Valencia

En los cuadros siguientes se reflejan las cuotas de las partes y sus principales competidores durante los últimos tres ejercicios en el mercado de hormigón preparado en el ámbito provincial de Valencia.

MERCADO PROVINCIAL DE HORMIGÓN PREPARADO – VALENCIA (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
LAFARGE	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
GLA	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[0-10%]	[10-20%]	[20-30%]
CEMEX	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
LA UNIÓN	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CEMENTAL	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CALETA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
COMBO	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CAPLANSA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
BUÑOL	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
OTROS	[50-60%]	[30-40%]	[30-40%]
Total	100	100	100

De acuerdo con los cuadros anteriores, LAFARGE, que venía operando como tercera empresa en importancia, pasará a ser el primer vendedor de hormigón preparado en el ámbito provincial, siendo la cuota conjunta del [20-30%] y la adquirida del [10-20%].



C).- Madrid

MERCADO PROVINCIAL DE HORMIGÓN PREPARADO - MADRID (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
LAFARGE	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
GLA	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
HYMPSA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
TARMAC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
OTROS	[70-80%]	[60-70%]	[60-70%]
Total	100	100	100

Fuente: Notificación

En el mercado de Madrid, la cuota conjunta de las partes es del [10-20%], con una adición de [10-20%] puntos, lo que situará a la entidad resultante como primer operador.

VI. 2.4. Mortero

El cuadro siguiente muestra la estructura del mercado general de mortero en los mercados provinciales de Albacete y Ciudad Real:

MERCADO GENERAL DE MORTERO EN ALBACETE Y CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)	
Empresa	2006
ALBACETE	
LAFARGE	[0-10%]
GLA	[10-20%]
Cuota Conjunta (LAFARGE + GLA)	[10-20%]
SANTANA	[30-40%]
CEMIVAL	[0-10%]
OTROS	[40-50%]
TOTAL	100
CIUDAD REAL	
LAFARGE	[0-10%]
GLA	[10-20%]
Cuota Conjunta (LAFARGE + GLA)	[20-30%]
CEMEX	[20-30%]
HORPREIMA	[20-30%]
OTROS	[10-20%]
TOTAL	100

Fuente: Notificación

En Albacete, la cuota conjunta de las partes en el mercado general de mortero alcanza el [10-20%], lo que convierte a LAFARGE en segundo operador. En Ciudad Real la cuota resultante es mayor [20-30%], situando a LAFARGE en igualdad con CEMEX, principal competidor en esta provincia.



Segmento de Mortero Seco

La principal presencia conjunta de las partes en este segmento se produce en el mercado provincial de Ciudad Real, cuya estructura es la siguiente:

SEGMENTO DE MORTERO SECO EN CIUDAD REAL (Cuotas en % por m ³)			
Empresa	2004	2005	2006
LAFARGE	[0-10%]	[20-30%]	[10-20%]
GLA	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]
Cuota Conjunta (LAFARGE+ GLA)	[0-10%]	[20-30%]	[30-40%]
XIMOR	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
VALDERRIVAS	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
CEMEX	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
OTROS	[50-60%]	[30-40%]	[20-30%]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación

En el segmento de mortero seco en Ciudad Real, LAFARGE y GLA eran los dos primeros operadores. La cuota resultante del [30-40%], con una adición de [20-30%] puntos, consolidará la posición de LAFARGE como primera empresa en este segmento en dicha provincia.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de LAFARGE del 50% del capital social del GRUPO GLA propiedad de Essentium. El otro 50% del capital social es ya propiedad de LAFARGE, por lo que se trata de la adquisición del control exclusivo de una sociedad sobre la que ya se ejercía el control conjunto.

Los mercados concernidos en España son los de cemento, áridos, hormigón preparado y mortero. Como consecuencia de la operación no se produce una modificación de la estructura de la oferta, en la medida en que LAFARGE ya controlaba conjuntamente GLA.

En el mercado de cemento gris las cuotas conjuntas de LAFARGE y GLA no superan en ninguno de los ámbitos geográficos relevantes el [10-20%].

En los mercados provinciales de áridos, Madrid y Valencia son las únicas provincias en las que se produce actividad conjunta, con una cuota resultante muy reducida [0-10%] y [0-10%], respectivamente.

Tanto en los mercados de cemento como en los distintos mercados provinciales de áridos existe un número considerable de operadores con cuotas iguales o superiores a las de la entidad resultante.

En los mercados de hormigón preparado la entidad resultante pasará a ser la primera empresa en importancia de ventas en todos los mercados provinciales analizados, de Ciudad Real, Valencia y Madrid, si bien las cuotas conjuntas como consecuencia de la operación no superan el [20-30%].

En el mercado general de mortero industrial, la conjunción de los negocios de ambas partícipes reportará a LAFARGE una cuota del [20-30%] en el ámbito provincial de Ciudad Real y de [10-20%] en Albacete.



En el segmento más estrecho de mortero seco industrial, sólo se produce solapamiento en Ciudad Real, con una cuota conjunta del [30-40%] ([20-30%] de la adquirida).

Si bien la concentración tendrá efectos verticales debido a que se refuerza la integración vertical de LAFARGE en los mercados relevantes, dadas las moderadas cuotas de las partícipes en los mercados considerados no es previsible que dichos efectos signifiquen un peligro para la competencia efectiva. Además, actúa en todos estos mercados un número considerable de competidores que operan también verticalmente integrados.

A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para 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.

