

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1236/21 CEMENTOS MOLINS/CALUCEM**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 4 de octubre de 2021 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición de control exclusivo, por parte de CEMENTOS MOLINS, S.A. (en adelante, "CEMENTOS MOLINS") del Grupo CALUCEM HOLDING d.o.o. (en adelante, "CALUCEM").
- (2) La Operación se articula en virtud del contrato de compraventa de acciones ("Contrato de Compraventa") celebrado el 31 de julio de 2021 entre CEMENTOS MOLINS y los "Accionistas Minoritarios"<sup>1</sup>.
- (3) Con fecha 13 de octubre de 2021 se requirió a la notificante que en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.5 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC), aportase información adicional necesaria para la valoración del expediente. La contestación a dicho requerimiento tuvo entrada el 13 de octubre de 2021.
- (4) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **5 de noviembre de 2021**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. APLICABILIDAD DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (5) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1.b) de la LDC.
- (6) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n°139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (7) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma, así como los requisitos previstos el artículo 56.1.a) de la mencionada norma.

#### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (8) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Compraventa de Acciones (CCA en adelante) firmado el 31 de julio de 2021 entre CEMENTOS MOLINS y los Accionistas de CALUCEM. Dicho acuerdo contiene (i) una cláusula de

---

<sup>1</sup> Alumina I SRL, Gordan PejkoVIC, Martin Laudenbach, Gilles Bonaert, Alfred Blazina, Frank-Michael Kindler, Douglas Ostrander, Yuri Bouwhuis y Günther Walenta.

confidencialidad; (ii) una cláusula de no competencia; y (ii) una cláusula de no captación.

### **III.1. CLÁUSULAS DE CONFIDENCIALIDAD**

- (9) De conformidad con la Cláusula 9.1.5<sup>2</sup> del Contrato de Compraventa los Vendedores Directivos<sup>3</sup> no deberán, en ningún momento después de la finalización de la Operación Propuesta, divulgar la información confidencial o utilizarla para su propio beneficio o en beneficio de terceros.
- (10) De acuerdo con lo expuesto en la cláusula 11.1.4 del Contrato de Compraventa, los Vendedores se comprometen con el Comprador a mantener la confidencialidad, después de la Consumación, de cualquier información que obtengan ellos, cualquiera de sus Filiales o cualquiera de sus Asesores que sea considerada como Información Confidencial adquirida o mantenida sobre las Sociedades del Grupo.

### **III.2. CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA**

- (11) De acuerdo con lo establecido en la Cláusula 9.1.1 del Contrato de Compraventa los Vendedores Directivos se abstendrán de adquirir una participación, promover, asesorar, patrocinar, desarrollar, ser empleado, contratado, concernido o interesado en un país donde alguna Sociedad del Grupo haya estado activa en los últimos [CONFIDENCIAL ≤2 años] desde la Fecha de Firma en un negocio CAC que compita con el negocio de cementos CAC del Grupo, disponiéndose que nada en esta cláusula 9.1.1 impedirá que los Vendedores Gerentes posean no más de [CONFIDENCIAL] de cualquier clase de las acciones emitidas o del capital en préstamo de cualquier sociedad que cotice en una bolsa de valores reconocida.
- (12) El Contrato prevé dicha limitación por un periodo transitorio de [CONFIDENCIAL ≤2 años] desde la fecha de Consumación.

### **III.3. CLÁUSULA DE NO CAPTACIÓN<sup>4</sup>**

- (13) Adicionalmente, el Contrato de Compraventa contiene un conjunto de cláusulas de no captación (Cláusulas 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1 y 9.2.2).
- (14) Por una parte, según las mencionadas cláusulas los Vendedores Directivos y Alumina I no deberán, en el período comprendido entre el cierre y los [CONFIDENCIAL ≤2 años] posteriores al cierre de la Operación ([CONFIDENCIAL ≤2 años] para Alumina I), ya sea directa o indirectamente a través de cualquier entidad en la que tenga interés, sondear, solicitar o abordar o hacer que se sondee, solicite o aborde (en relación con un negocio que compita con el negocio del Grupo CALUCEM a la fecha de la firma) a cualquier persona que en cualquier momento durante los [CONFIDENCIAL ≤2 años] ([CONFIDENCIAL ≤2 años] meses para Alumina I, SRL) anteriores a la

<sup>2</sup> Dicha cláusula se aplica a los Vendedores Gerentes, ya que se quedarán en la compañía tras la Operación.

<sup>3</sup> [CONFIDENCIAL]

<sup>4</sup> Considerada de la misma manera que una cláusula inhibitoria de la competencia, de acuerdo con lo expuesto en el párrafo 26 de la Comunicación 2005/C 56/03.

finalización de la Operación haya sido un cliente importante de CALUCEM o de cualquiera de sus filiales; así como tampoco podrán hacerlo en relación a cualquier persona empleada o contratada (en virtud de un acuerdo de servicio, mandato o similar) por un miembro del Grupo CALUCEM (tanto si dicha persona incumple o no su contrato de trabajo o contrato por dejar de prestar servicio a dicha empresa)

### **III.4. VALORACIÓN**

- (15) De acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, así como a la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) (en adelante, Comunicación), se considera que aunque la duración de la cláusula de **no competencia** entra dentro de lo razonable, su contenido su contenido excede lo necesario y no puede considerarse accesorio, en la medida en que limite la inversión con fines exclusivamente de inversión financiera, con independencia del porcentaje de acciones del que se trate, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas..
- (16) En cuanto a la cláusula de **no captación**, tanto su contenido como su duración son necesarios para la realización de la operación y accesorios a la misma.
- (17) En cuanto a las cláusulas de **confidencialidad**, únicamente en la medida en que versen sobre información de naturaleza comercial y estratégica necesaria para el desarrollo de la actividad de la Target, se considera que:
- Aunque el contenido de la cláusula de confidencialidad con los Vendedores Gerentes (cláusula 9.1.5) no va más allá de lo razonable, su duración excede lo necesario y no puede considerarse accesorio a la operación, en la medida en que pueda superar la duración de la relación contractual de los mismos con la adquirente, quedando sujeta a la normativa de acuerdos entre empresas.
  - Aunque el contenido de la cláusula de confidencialidad con los Vendedores (cláusula 11.1.4) no va más allá de lo razonable, su duración excede lo necesario y no puede considerarse accesorio a la operación, en la medida en que exceda los (2) dos años recogidos en la citada Comunicación, quedando sujeta a la normativa de acuerdos entre empresas.

## **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

### **IV.1. CEMENTOS MOLINS**

- (18) **CEMENTOS MOLINS** es una empresa española<sup>5</sup> que opera principalmente en el sector del cemento a través de varias filiales activas en Europa, América

---

<sup>5</sup> CEMENTOS MOLINS es una sociedad que cotiza en la Bolsa de Barcelona y está controlada por la familia Molins desde su fundación, si bien actualmente está dividida en diferentes ramas familiares que actúan de forma coordinada mediante un acuerdo de sindicación de voto que representa aproximadamente el 73,5% de las acciones y derechos de voto.

y Asia, como Cementos Molins Industrial (CMI), Prefabricaciones y Contratas (PRECON), Promotora Mediterránea y PROPAMSA.

- (19) Su actividad principal se centra en la fabricación, distribución y comercialización de cemento, hormigón y áridos mediante 40 plantas especializadas en la fabricación y suministro de hormigón y 13 plantas de procesamiento de áridos, mortero y prefabricados de hormigón.
- (20) En concreto, CEMENTOS MOLINS ofrece una amplia gama de productos de cemento destinados a los profesionales de la construcción, como cemento blanco, cemento gris, hormigón, cemento Portland, cemento fundido, Cemento de Aluminato de Calcio ("CAC") y otros derivados.
- (21) Según la notificante, su volumen de negocios en España, en el ejercicio de 2020 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CEMENTOS MOLINS (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

## IV.2. CALUCEM

- (22) **CALUCEM** es una sociedad holding croata que actúa como sociedad matriz del Grupo CALUCEM, que comprende a la propia CALUCEM y a sus filiales (en adelante las "Filiales")<sup>6</sup>.
- (23) CALUCEM<sup>7</sup> opera en el sector del cemento y, en concreto, en la producción de cemento de aluminato de calcio ("CAC"), un cemento especial producido con aluminatos de calcio hidráulicos que se caracteriza por su fraguado rápido, transitabilidad rápida, secado rápido y por no contraerse.
- (24) Según la notificante, el volumen de negocios de CALUCEM en España, en el ejercicio de 2020 conforme al artículo 5 RDC, aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CALUCEM (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>6</sup> Calucem doo ("Calucem Croacia"), Calucem Inc ("Calucem EE.UU."), Lutfullah E. Kitapci ("Calucem Turquía"), Calucem GmbH ("Calucem Alemania") Calucem Pte Ltd ("Calucem Singapur").

<sup>7</sup> CALUCEM está controlada exclusivamente por Ambienta Sgr S.p.A. ("Ambienta"), una firma europea de capital privado (private equity) centrada en el ámbito de la sostenibilidad con oficinas en Milán, Londres, París y Múnich. La inversión de Ambienta se instrumentaliza a través de Alumina I S.R.L. ("Alumina I"), sociedad italiana de responsabilidad limitada, que posee el [CONFIDENCIAL]% de las acciones de CALUCEM. El [CONFIDENCIAL]% restante pertenece a varios accionistas minoritarios, incluidos [CONFIDENCIAL] (los "Accionistas Minoritarios").

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1. Mercado de producto**

- (25) El sector económico afectado por la operación es el sector de la fabricación de cemento (Código NACE C. 23.51).
- (26) Tanto la compañía adquirida como la adquirente están activas en el mercado de fabricación de cemento<sup>8</sup> y en particular en el mercado de cemento de Aluminato de Calcio (CAC) que es en el que se produce el solapamiento de carácter horizontal. De hecho, la compañía adquirida (CALUCEM) solo tiene actividad en el mercado del CAC, mientras que para la adquirente (CEMENTOS MOLINS) dicho mercado representa solamente un [CONFIDENCIAL]% de su facturación total.
- (27) CEMENTOS MOLINS y CALUCEM se encuentran ambas presentes en los siguientes mercados y segmentos dentro del sector de la fabricación de cemento: **i) mercado de cemento de Aluminato de Calcio (CAC); y ii) su segmento CAC de medio y bajo contenido en alúmina (MAC y LAC, respectivamente).**

### **Mercado de cemento de Aluminato de Calcio (CAC)**

- (28) Como se ha comentado previamente, el CAC es un cemento especial producido con aluminatos de calcio hidráulicos que se caracteriza por su fraguado rápido, transitabilidad rápida, secado rápido y por no contraerse. El CAC se fabrica con una amplia gama de contenidos de alúmina, desde alrededor del 40% al 80%. Por lo general, se distinguen tres tipos de CAC en función de su contenido de alúmina:
- **LAC:** Cemento con bajo contenido de alúmina (<45%).
  - **MAC:** Cemento con contenido medio de alúmina (ca. 45-60%).
  - **HAC:** Cemento con alto contenido de alúmina (>60%, típicamente 70-80%).
- (29) El LAC y el MAC se utilizan normalmente para el sector de la química de la construcción<sup>9</sup>, mientras que el HAC se utiliza habitualmente para aplicaciones refractarias<sup>10</sup>, aunque la distinción no es del todo exacta. El CAC también se puede utilizar para otras aplicaciones como el revestimiento interior de tuberías, morteros para minería o revestimiento de sistemas de alcantarillado, pero estos representan un uso final más limitado.

<sup>8</sup> El cemento se produce triturando clínker y materiales cementosos alternativos. El clínker es el ingrediente principal en la producción de cemento y se produce a altas temperaturas a partir de piedra caliza y otros componentes en los hornos de cemento. En algunos casos, se añaden a la mezcla componentes minerales y otros materiales cementosos. El cemento se utiliza en el sector de la construcción principalmente para unir otros materiales y así lograr estabilidad y resistencia, y como producto intermedio principalmente para la producción de hormigón y mortero. Hay dos tipos principales de cemento: cemento blanco y cemento gris. CEMENTOS MOLINS se dedica principalmente a la fabricación y suministro de cemento gris, aunque también produce cemento blanco en menor medida.

<sup>9</sup> Como, por ejemplo, emplastes y compuestos de nivelación para corregir superficies irregulares de hormigón y mortero, adhesivos para baldosas o morteros para reparar o reforzar componentes.

<sup>10</sup> Como, por ejemplo, hormigones refractarios, mezclas de apisonamiento, hormigones sometidos a vibración, etc.

- (30) En precedentes comunitarios<sup>11</sup>, la Comisión Europea (la Comisión) ha tenido la ocasión de evaluar el mercado del CAC. En este caso, la Comisión consideró que el CAC forma un mercado de productos separado del cemento Portland común y de otros aglutinantes debido a las diferencias en sus propiedades y precios.
- (31) En dicha decisión, la Comisión evaluó la posibilidad de segmentar el mercado del CAC en función del contenido de alúmina entre el HAC, por una parte y el MAC y el LAC, por otra. En concreto, la Comisión consideró que el HAC forma parte de un mercado de producto diferente al del MAC y el LAC debido a la sustituibilidad limitada de la oferta entre el HAC y los cementos con menor contenido de alúmina. La producción de HAC requiere sinterización en un horno rotatorio, mientras que el MAC y el LAC se pueden fabricar a través de un proceso de fusión en un horno de reverbero o un horno de arco eléctrico.
- (32) El estudio de mercado realizado por la Comisión Europea en dicho precedente sugirió que los dos tipos de CAC (HAC / MAC y LAC) tienen propiedades químicas y usos finales diferentes: el HAC se usa principalmente en aplicaciones refractarias, mientras que los cementos con bajo contenido de alúmina se usan principalmente, por ejemplo, en la química de la construcción, aunque la división no era completamente exclusiva. En particular, con respecto a las aplicaciones refractarias, el HAC parece no ser sustituible por cementos con menor contenido de alúmina, ya que tiene una mayor refractariedad y un rendimiento superior.
- (33) Sobre esa base, la Comisión concluyó que el HAC constituía un mercado de productos separado del MAC y el LAC, los cuales se evaluaron juntos como parte del mismo mercado de productos.
- (34) La Comisión también evaluó posibles sub-segmentaciones adicionales del mercado del CAC según las aplicaciones o el uso final. En concreto, la Comisión analizó una posible segmentación del CAC según su uso entre (i) refractario, (ii) química de la construcción y (iii) otras aplicaciones. Sin embargo, dejó abierta cualquier segmentación basada en el uso final, al no afectar a la valoración de la operación.
- (35) En el presente caso, se analizará el mercado general del CAC, así como el segmento de MAC y LAC<sup>12</sup>, si bien se considera que la definición exacta del mercado de producto puede dejarse abierta, ya que la misma no afecta a la valoración de la operación.
- (36) A nivel vertical, por un lado, existe una relación entre los productos de CAC y el mercado aguas arriba de extracción de caliza en el que está activa la notificante; y, por otro lado, entre los productos de CAC y los mercados aguas abajo de mezclas destinadas a la química de la construcción que emplean CAC como insumo.

---

<sup>11</sup> Decisión de la Comisión del 19 de junio de 2016 en el Caso M.8360 — IMERYS/KERNEOS.

<sup>12</sup> La adquirida no está presente en el segmento de HAC.

- (37) Respecto al mercado aguas arriba de extracción de caliza, precedentes comunitarios<sup>13</sup>, han concluido que la caliza constituye un mercado en sí mismo, distinto de la cal. La caliza es un material sedimentario formado por los minerales calcita y aragonito, pero que también puede tener componentes adicionales, como dolomita. Tiene numerosos usos, entre los que se incluye su uso en estado pulverizado como materia prima para la fabricación de cemento.
- (38) CEMENTOS MOLINS extrae caliza de canteras cercanas a su fábrica sita en Sant Vicenç dels Horts (Cataluña), mientras que CALUCEM adquiere la caliza de terceros.
- (39) En relación con los mercados aguas abajo, únicamente CEMENTOS MOLINS usa CAC para la preparación de mezclas destinadas al sector de la química de la construcción, como morteros especiales, que, según la notificante, suponen unas ventas muy limitadas y que no son significativas en el global de la actividad y facturación de CEMENTOS MOLINS<sup>14</sup>, no considerándose mercado relevante.

## V.2. Mercado geográfico

- (40) La Parte Notificante sostiene que el mercado geográfico relevante para el CAC tiene un alcance mundial. Esto se debe a que las empresas activas en este mercado suelen operar a nivel mundial, con clientes ubicados en todo el mundo. Aunque las ventas del EEE representan una parte importante de las ventas totales de CAC, el uso cada vez mayor de una estrategia de abastecimiento múltiple y la expansión geográfica de los principales clientes han ayudado a incrementar el comercio transfronterizo en los últimos años, dando un impulso a los productores de CAC para acompañar a sus clientes en su expansión geográfica<sup>15</sup>.
- (41) Además, el elevado valor por tonelada y la ratio relativamente bajo de costes de transporte, así como la posibilidad de mantener existencias de productos en almacenes más cercanos a las instalaciones de los clientes en todo el mundo, apuntan a un mercado más amplio que no se limita al EEE, donde los fabricantes de CAC pueden enviar el producto a múltiples destinos<sup>16</sup>.
- (42) En precedentes comunitarios<sup>17</sup>, la Comisión consideró que el mercado de CAC tenía un alcance comunitario (EEE)<sup>18</sup>. En concreto, basándose en un estudio de mercado, la Comisión concluyó que los proveedores no

<sup>13</sup> Decisión de la Comisión Europea de 30 de octubre de 2017, en el asunto M.8626 – CRH / XI (RMAT).

<sup>14</sup> Las ventas de CAC a otras empresas del Grupo CEMENTOS MOLINS equivalen a menos del [CONFIDENCIAL]% de las toneladas totales de CAC fabricadas por CEMENTOS MOLINS.

<sup>15</sup> Por esta razón, más del [CONFIDENCIAL]% de los ingresos actuales de la compañía objetivo se generan fuera del EEE, incluyendo los Estados Unidos, Asia e incluso Australia. Asimismo, el [CONFIDENCIAL]% de los ingresos de la Parte Notificante derivados de su actividad con el CAC se generan fuera del EEE.

<sup>16</sup> Así, operadores relevantes del mercado como la multinacional cementera Çimsa o Almatís envían CAC al EEE y al extranjero desde sus plantas en Turquía.

<sup>17</sup> Decisión de la Comisión del 19 de junio de 2016 en el Caso M.8360 — IMERYS/KERNEOS.

<sup>18</sup> Si bien dicho análisis se centró en el segmento del HAC, en el que las partes no operan, y se refiere a la estructura del mercado en 2016. Según la notificante, dicho análisis no reflejaría la tendencia existente hacia un mercado completamente globalizado.

pertenecientes al EEE no desempeñaban un papel significativo en el EEE y que la mayoría de los clientes consideraban a los proveedores del EEE como una fuente viable de HAC debido a los costes de transporte, la fiabilidad y los tiempos de entrega. Sin embargo, el análisis se centró en el segmento del HAC, en el que las Partes no operan.

- (43) De acuerdo con lo expuesto anteriormente, la Parte Notificante sostiene que el mercado geográfico de CAC debería tener un alcance mundial o, al menos, europeo (EEE), siguiendo una tendencia hacia la globalización. En cualquier caso, las Partes alegan que la definición concreta de mercado puede dejarse abierta, puesto que no se produce ningún riesgo para la competencia independientemente de la definición exacta de mercado geográfico.
- (44) Respecto al mercado aguas arriba de extracción de caliza, precedentes comunitarios<sup>19</sup>, han determinado que este era de carácter local, estableciendo su alcance aproximadamente a 50-80 kilómetros alrededor de la fuente de suministro. A la vista de lo anterior y dado que las fábricas de CAC de la adquirida no están situadas en las inmediaciones de las canteras de la adquirente, no se considera mercado relevante a los efectos de la presente operación.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

- (45) La estructura de la oferta del mercado de CAC puede caracterizarse por la presencia de un conjunto de empresas que participan en dicho mercado a escala mundial, como, por ejemplo: IMERYS<sup>20</sup>, ALMATIS<sup>21</sup>, GÓRKA<sup>22</sup> y CIMSA<sup>23</sup>; además de por la existencia de importantes participantes a nivel regional<sup>24</sup>.
- (46) Actualmente, CEMENTOS MOLINS es el único productor de CAC activo en España, [CONFIDENCIAL]<sup>25</sup>. CALUCEM tiene una planta de producción en Croacia operando a niveles de capacidad elevados<sup>26</sup>. Según estimaciones de la notificante, a nivel mundial existe un exceso de capacidad de [CONFIDENCIAL]%, estimación que sería también aplicable al EEE del mercado de CAC en España que se encuentra por debajo de sus máximos

<sup>19</sup> Decisión de la Comisión Europea de 30 de octubre de 2017, en el asunto M.8626 – CRH / XI (RMAT).

<sup>20</sup> Grupo multinacional francés especializado en el suministro de soluciones especiales de base mineral para la industria. Actualmente es el líder indiscutible del mercado del CAC.

<sup>21</sup> Empresa multinacional turca que opera en el desarrollo, fabricación y suministro de productos especiales de alúmina y con base de alúmina, en concreto el HAC.

<sup>22</sup> Empresa polaca especializada en la fabricación de CAC. Produce tanto HAC como MAC y LAC.

<sup>23</sup> Empresa turca que se dedica principalmente al cemento Portland normal. Fabrica HAC, LAC y MAC centrándose en la zona del Mediterráneo, pero atiende a clientes de todo el mundo.

<sup>24</sup> Entre los que destacan Caltra en Europa, Denka en Japón, Shree Harikrushna Industries en India, Dengfeng Smelting Materials en China y Royal White Cement y Standard Cement Materials en Estados Unidos.

<sup>25</sup> Dada la creciente demanda de CAC, la producción total en España ha aumentado progresivamente desde la crisis que afectó al mercado de la construcción desde 2008. Es por ello [CONFIDENCIAL].

<sup>26</sup> Según la notificante, [CONFIDENCIAL].

históricos desde que a finales de los 90 se cerraran dos plantas de CAC propiedad de CEMENTOS MOLINS [CONFIDENCIAL].

- (47) Según la notificante, los precios de las Partes en el mercado de CAC [CONFIDENCIAL]. No obstante, existen otros competidores mayoritariamente en Asia que tienen precios más bajos que las Partes, aunque la calidad del producto también es más baja.
- (48) Los principales factores que determinan la estructura de costes en el mercado de CAC son: i) materias primas<sup>27</sup>; ii) transporte<sup>28</sup>; iii) energía y fabricación<sup>29</sup>; y iv) mano de obra<sup>30</sup>.
- (49) A continuación, se presentan las cuotas de las partes y de sus competidores en España, en el EEE y a nivel mundial en i) el mercado CAC; en su segmentación de ii) mercado de LAC y MAC; y en su subsegmentación de iii) mercado de LAC.

Mercado del CAC (% en valor)									
Empresa	España			EEE			Mundial		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Cementos Molins	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Calucem	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>Combinada</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[10-20]%</b>
Imerys	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%
Górka	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Çimsa	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Almatis	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
Total	100,0%	100,0%	100	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

<sup>27</sup> Principalmente piedra caliza (cuyos precios históricamente han sido estables o dependientes de los precios de la energía) y bauxita blanca y roja. Los costes de la bauxita dependen del contenido de alúmina.

<sup>28</sup> Ya que los clientes de CAC se encuentran en todo el mundo, los costes de transporte (tanto por camión como por mar) representan una parte relevante de los costes totales de las Partes, a pesar de que esto se aplica a todos los competidores y no impide las ventas transfronterizas (de hecho, la mayor parte de las ventas de las Partes se realiza fuera de sus países de origen y más del 40 % de los ingresos de la Adquirida proceden de ventas realizadas fuera del EEE).

<sup>29</sup> Los costes de energía relacionados con el funcionamiento de la planta de CAC representan una parte sustancial de los costes totales. En este sentido, la planta de la Adquirida funciona con carbón, que sigue siendo la fuente de energía más rentable incluso considerando los costes relacionados con los derechos de emisión de la UE (EUA). El cambio a otras fuentes, como el gas natural, requeriría importantes inversiones de CAPEX.

<sup>30</sup> Dependen en gran medida de la ubicación de las instalaciones de fabricación (por ejemplo, los costes de mano de obra son entre un 60 y un 70% más reducidos en Croacia que en Europa Occidental).

Mercado del LAC y MAC (% en valor)									
Empresa	España			EEE			Mundial		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Cementos Molins	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Calucem	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Combinada</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>
Imerys	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%
Górka	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Çimsa	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

Mercado del LAC (% en valor)									
Empresa	España			EEE			Mundial		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Cementos Molins	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Calucem	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Combinada</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>
Imerys	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
Górka	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Çimsa	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

- (50) Por lo que respecta al grado de concentración del mercado, aunque los IHH post operación en el mercado de CAC y en los segmentos de MAC y LAC muestran valores elevados, la operación no da lugar a cambios sustanciales en la estructura de mercado. Esto es así debido a que i) los mercados afectados ya se encontraban en una situación de elevada concentración previamente a la realización de esta operación; y a que ii) las cuotas de mercado añadidas por la compañía adquirida son de carácter reducido en el caso de España (<3%).

2020	CAC		MAC y LAC		LAC	
	IHH	Delta	IHH	Delta	IHH	Delta
ESPAÑA	4.372,80	20,16	4.804,94	235,20	5.116,14	267,96
EEE	3.894,66	157,68	4.633,14	279,74	4.407,84	304,50
MUNDIAL	3.683,76	35,04	4.034,90	132,54	4.765,54	201,28

Fuente: Cálculo de la CNMC a partir de la información facilitada por la Notificante.

- (51) A escala EEE y mundial, si bien las adiciones de cuota y consecuentemente los deltas son mayores, se ha confirmado durante la investigación de mercado que sigue existiendo notable presión competitiva por parte de las empresas competidoras. En este sentido, según los clientes consultados, existen alternativas de suministro con capacidad suficiente para suministrar estos productos y que el cambio de proveedor es relativamente sencillo<sup>31</sup>.
- (52) Según la Notificante, existen otras posibles segmentaciones para las cuáles las Partes superarían el 15% de cuota de mercado conjunta en el mercado geográfico relevante (EEE), concretamente, en el mercado de LAC para usos refractarios, donde la cuota de las Partes en EEE ascendió a [CONFIDENCIAL 20-30]% (adición del [CONFIDENCIAL 10-20]%) en términos de valor y en el mercado LAC para química de la construcción, en el que la cuota conjunta a nivel EEE en 2020 ascendió a un [CONFIDENCIAL 20-30]% (adición del [CONFIDENCIAL 10-20]%). En el resto de posibles segmentos de mercado y ámbitos geográficos considerados en precedentes, la cuota conjunta o individual de las partes es inferior al 15%.

## VI.2. Estructura de la demanda

- (53) El mercado del CAC es un mercado de rápido crecimiento, aún en fase de expansión, con un crecimiento anual acumulado de alrededor del 3 o 4% desde 2010.
- (54) Las ventas de CAC se pueden realizar a través de ventas directas o mediante el uso de distribuidores locales<sup>32</sup>
- (55) Los clientes, en general, valoran la calidad del producto, la capacidad del proveedor de ofrecer un producto según las especificaciones del cliente<sup>33</sup> y la fiabilidad del suministro. En este sentido, los clientes de ámbito regional o local valoran las relaciones comerciales estrechas, así como la flexibilidad y la agilidad comercial. Por su parte, en el caso de los grandes clientes de carácter multinacional, estos valoran la capacidad del proveedor de realizar entregas globales o multinacionales<sup>34</sup>, dado que estos grandes clientes vienen

<sup>31</sup> Solo se trataría de ajustar la nueva mezcla de cemento a las necesidades propias del cliente, lo cual se lograría a través de la incorporación de ciertos aditivos como acelerantes o retardantes que pueden variar la velocidad a la que se produce el proceso químico, dando como resultado un cemento de distintas características.

<sup>32</sup> En este sentido, la notificante, atiende pedidos a través de ventas directas, si bien posee una red de distribución centrada en el mercado europeo, mediante la que atiende el 77% de sus ventas. CALUCEM por su parte, tiene una red global de suministro que atiende pedidos en Europa, EE. UU., así como la región de Asia Pacífico.

<sup>33</sup> Existen clientes con la necesidad de productos de CAC personalizados o hechos a medida, lo que implica una mayor fidelidad de marca.

<sup>34</sup> Es decir, la capacidad del proveedor de hacerle llegar el producto al cliente hasta distintos puntos de la geografía mundial donde esté desarrollando su actividad.

implementando cada vez más estrategias de abastecimiento múltiple para asegurar un suministro continuo y reducir los riesgos<sup>35</sup>.

- (56) La fidelidad a la marca no juega un papel significativo en este mercado.
- (57) Las relaciones comerciales entre proveedor y cliente son generalmente relaciones estrechas y duraderas, no obstante, el coste de cambio de proveedor no es significativo en términos económicos. En términos de tiempo, para el caso de clientes que tienen sus propias especificaciones, el cambio puede tardar algunos meses, hasta asegurarse de que el nuevo proveedor pueda satisfacer sus necesidades en términos de tiempos, entregas, etc. No obstante, las estrategias de abastecimiento múltiple implementadas en los últimos años han ayudado a reducir dichos tiempos.

### **VI.3. Barreras de entrada e investigación y desarrollo**

- (58) Las Partes sostienen que no existen barreras de entrada significativas para el mercado de CAC (ya sean legales, reglamentarias o arancelarias)
- (59) De acuerdo con la notificante, los clientes de CAC exigen mejoras técnicas y de rendimiento para satisfacer sus necesidades específicas. Por esta razón, los clientes suelen estar en estrecho contacto con los productores de CAC para ayudar en el desarrollo de nuevas fórmulas y en la personalización de productos. Por lo tanto, las actividades de I+D juegan un papel importante en la medida en que los clientes necesitan adaptaciones y los fabricantes de CAC deben reaccionar para satisfacer sus necesidades, representando los gastos en I+D en torno al [CONFIDENCIAL]% de los gastos totales de las partes.

## **VII. VALORACIÓN**

- (60) La operación de concentración consistente en la adquisición por parte de CEMENTOS MOLINS del control exclusivo de CALUCEM.
- (61) El mercado afectado por la operación es el mercado de fabricación de cemento de Aluminato de Calcio (CAC) y su segmento de CAC con medio y bajo contenido en alúmina (MAC y LAC).
- (62) En términos generales, la operación genera solapamientos horizontales a escala nacional, europea y mundial en el mercado de CAC, y en su segmentación de MAC y LAC. Dichos solapamientos horizontales son de carácter residual en España ya que las adiciones de cuota de CALUCEM son muy inferiores al 5% tanto en volumen como en valor.
- (63) A nivel europeo y mundial, si bien la adición de cuota de CALUCEM es superior, situándose entre el 10% y el 20%, la cuota conjunta de las partes no supera el 30% en ninguno de los mercados ni segmentos considerados.
- (64) Además, la investigación de mercado confirma la existencia de múltiples proveedores alternativos a las partes con capacidad de ejercer presión competitiva a la entidad resultante. Asimismo, el cambio de proveedor no

---

<sup>35</sup> Ganando flexibilidad y agilidad en sus propios procesos de producción y reduciendo la dependencia de un producto en particular).

supone costes significativos y el poder compensatorio de la demanda es elevado, siendo frecuente que los grandes clientes sigan cada vez más estrategias de abastecimiento múltiple para asegurar un suministro continuo y reducir riesgos. Tampoco se identifican barreras de entrada significativas a estos mercados.

- (65) La operación no da lugar a solapamientos verticales significativos, toda vez que con el mercado aguas arriba de extracción de caliza, donde está la notificante no se dan solapamientos de carácter vertical, al no estar las fábricas de la adquirida en el radio de 50-80km de las canteras de la adquirente. Respecto al mercado descendente de productos que contienen CAC como insumo, como morteros especiales, donde está presente la notificante, la cuota de mercado de esta a nivel nacional es inferior al [CONFIDENCIAL 0-10]%.
- (66) Tampoco se considera que la operación pueda dar lugar a efectos cartera derivados de la complementariedad de los mercados de producto en los que operan las Partes, en primer lugar, porque la entidad resultante no alcanzará una posición relevante en ningún mercado relevante en el EEE, siendo sus cuotas inferiores al 30% en todos los mercados relevantes. En segundo lugar, existen distintos proveedores en los mercados relevantes con carteras similares a la entidad resultante y capacidad de competir con esta.
- (67) A la vista de todo lo anterior, se considera que la presente operación no da lugar a riesgos para la competencia, siendo susceptible de ser autorizada **en primera fase sin compromisos**.

## **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.

Asimismo, y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, se considera que, no tendrán la consideración de restricciones accesorias y necesarias para la operación, quedando por tanto sujetas a la normativa sobre acuerdos entre empresas:

- i. El contenido de la cláusula de no competencia en la medida, en que limita la inversión con fines de meramente de inversión financiera, quedando sujeta a la normativa de acuerdos entre empresas.
- ii. La duración de la cláusula de confidencialidad con los Vendedores Gerentes (cláusula 9.1.5), (únicamente en la medida en que versen sobre información de naturaleza comercial y estratégica necesaria para el desarrollo de la actividad de la Target), en la medida en que pueda superar la duración de la relación contractual de los mismos con la adquirente, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.
- iii. La duración de la cláusula de confidencialidad con los Vendedores (cláusula 11.1.4), (únicamente en la medida en que versen sobre información de naturaleza comercial y estratégica necesaria para el desarrollo de la actividad de la Target), en la medida en que exceda los (2) dos años recogidos en la citada Comunicación, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.