



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06057**

**PORTLAND / UNILAND**

Con fecha 19 de junio de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de CORPORACIÓN UNILAND, S.A. (UNILAND) por CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV).

Dicha notificación ha sido realizada por CPV, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar los umbrales establecidos en los artículos 14.1.a y 14.1.b. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 6 de julio de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 12 de julio de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **25 de julio de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de CORPORACIÓN UNILAND, S.A. (UNILAND) por CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV), mediante la adquisición del 100% del capital social de UNILAND.

La operación está sujeta a la correspondiente autorización por parte de las autoridades de competencia argentinas y españolas.



## II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), dado que aunque se superan los umbrales previstos en su artículo 1.2, ambas partes obtienen más de dos tercios de su volumen de ventas comunitario en España, por lo que la operación de concentración carece de dimensión comunitaria.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en los artículos 14.1.a y 14.1.b de la misma.

## III. EMPRESAS PARTÍCIPES

### III.1. CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV)

CPV está controlada por Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), a su vez, controlada por D<sup>a</sup> Esther Koplowitz, y cuyas acciones de CPV cotizan en las Bolsas de Madrid y Bilbao.

FCC opera principalmente en España, Latinoamérica y EE.UU. en los sectores de la construcción, inmobiliario, suministro y tratamiento de aguas, gestión y tratamiento de residuos y otros servicios públicos. En particular, CPV está presente en todo el ciclo industrial de los materiales empleados en la construcción a través de la explotación de plantas de cemento y hormigón, canteras de áridos e instalaciones de mortero. CPV está activa en España, EE.UU. y Reino Unido. En España, CPV produce:

- **Cemento** en 6 fábricas en Madrid, Navarra, Castilla y León, Andalucía, Cantabria y País Vasco. Asimismo, distribuye su producción de cemento en 10 CCAA<sup>1</sup>.
- **Hormigón** en 11 Comunidades Autónomas<sup>2</sup>, a través de 102 plantas de producción.
- **Mortero**. Tiene 8 plantas en Navarra, Andalucía (2), Madrid, La Rioja, Cantabria y País Vasco (2).
- **Áridos**. Explota 46 plantas en 11 CC.AA.<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla León, Extremadura, La Rioja, Madrid, Navarra y País Vasco

<sup>2</sup> Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla y León, Extremadura, La Rioja, Madrid, Navarra, País Vasco y Valencia.

<sup>3</sup> Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla y León, Extremadura, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco.



La facturación del grupo adquirente FCC en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al art. 3 del Real Decreto 1443/2001 es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas de FCC (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[>2.500] <sup>4</sup>	[>2.500]	[>2.500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

### III.2. CORPORACIÓN UNILAND, S.A. (UNILAND)

UNILAND tiene como principal actividad la participación en sociedades, tanto nacionales como extranjeras, relacionadas con la industria del cemento, del hormigón, del mortero y de los áridos.

Está presente fundamentalmente en España. Asimismo, cuenta con centros de producción en Túnez, Argentina y Uruguay y con terminales marítimas de cemento en Reino Unido y EEUU.

Por lo que respecta a España cuenta con dos fábricas de cemento en Cataluña, 1 terminal de cemento, 28 plantas de hormigón<sup>5</sup>, 12 plantas de mortero y 12 canteras en Cataluña. Asimismo, UNILAND participa en tres Uniones Temporales de Empresas (UTES) para el suministro de hormigón en obra<sup>6</sup> en la provincia de Barcelona.

La facturación de los activos transmitidos por UNILAND, en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al art. 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificante, es la siguiente:

Volumen de ventas de UNILAND (en millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

## IV. MERCADOS RELEVANTES

### IV.1. Mercado de producto

La operación se enmarca en el ámbito de la fabricación, venta y distribución de materiales de construcción y, en particular, en la fabricación y comercialización de cemento, hormigón, mortero y áridos.

<sup>4</sup> Se inserta entre corchetes la información declarada confidencial a solicitud de las notificantes.

<sup>5</sup> 27 se encuentran en Cataluña (2 de ellas arrendadas a terceros, arrendamientos que podrían finalizar antes de finales de 2006) y una en Zaragoza.

<sup>6</sup> Estas UTES son:

- UTE BCN SUD: Formada por UNILAND, Beton Catalan, S.A., Hanson Ibérica, S.A. y Promotora Mediterránea.2, S.A.
- UTE PUERTO: Formada por UNILAND y Hanson Hispania, S.A.
- UTE TERMINAL: Formada por UNILAND y Hormicemex, S.A.



En el sector económico afectado por la presente operación, tanto la Comisión europea<sup>7</sup> como el SDC<sup>8</sup> han identificado varios mercados de producto.

#### IV.1.1 Cemento

El cemento es un aglomerante de base mineral, de difícil sustitución, que tiene la propiedad de fraguar cuando se mezcla con agua. Se utiliza como producto intermedio, entre otros, para la producción de hormigón y sus derivados.

Dentro del proceso de producción del cemento se pueden distinguir tres etapas: (i) obtención de las materias primas, primordialmente cal y silicio; (ii) molienda y cocción de dichas materias primas para obtener clinker; y (iii) molienda conjunta del clinker con otras materias primas para obtener cemento.

Aunque por norma general la producción de cemento está verticalmente integrada, en los últimos años, como consecuencia de los fuertes incrementos de la demanda de cemento, se ha desarrollado un mercado paralelo de clinker, a partir del cual los productores de cemento cubren parte de sus necesidades de clinker. Esto ha propiciado la aparición de numerosas molinos independientes de clinker y ha dado lugar a un fuerte crecimiento de las importaciones de clinker en los últimos años. No obstante, en el presente caso no se va a analizar el mercado de clinker, dado que, según la notificante, UNILAND no opera en el mismo en España y únicamente importa una parte mínima de sus necesidades.

Las características físicas, químicas y mecánicas que debe cumplir el cemento en España vienen reguladas por el Real Decreto 1313/1988, de 28 de octubre. Según cuáles sean los tipos y las proporciones de materias primas utilizadas, y según cuál sea el método de producción elegido, el cemento resultante tendrá unas propiedades y características técnicas diferentes.

Los antecedentes nacionales y comunitarios 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.

Sin embargo, puesto que, según la notificante UNILAND sólo fabrica y vende cemento gris, este Servicio estima relevante a los efectos del análisis de la operación notificada, el mercado de cemento gris.

#### IV.1.2 Hormigón

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 el SDC como la Comisión han distinguido entre hormigón en obra y hormigón industrial.

Asimismo, en los antecedentes se ha barajado la posibilidad de segmentar éste último en hormigón seco (o hormigón premezclado) y hormigón húmedo (o hormigón preparado).

Según la notificante, UNILAND fabrica hormigón en obra y ambos tipos de hormigón industrial, pero CPV sólo fabrica hormigón industrial preparado.

<sup>7</sup> Entre otros, M.3572 CEMEX/RMC; M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAC.

<sup>8</sup> N-04077 CORPORACIÓN NOROESTE/MATERIALES DEL ATLÁNTICO; N-05070 CEMENTOS PORTLAND/CEMINTER MADRID; N-05101 LAFARGE ASLAND/READYMIX ASLAND; N-05102 CEMEX/READYMIX ASLAND; y N-05106 CEMENTOS PORTLAND LEMONA.



El hormigón seco se diferencia del hormigón húmedo primordialmente en que no lleva agua, por lo que caduca a los 6 meses en vez de a los 90 minutos. Según la notificante, el hormigón en seco constituye una parte mínima del mercado de hormigón industrial. Este hormigón se puede vender en sacos (para hacer pequeñas reparaciones, siendo más caro) o premezclado con agua.

En este último caso, (que constituye la parte más importante de las ventas de hormigón seco), el fabricante mezcla el hormigón seco con agua en una amasadora, y una vez realizada la mezcla, traslada el hormigón ya húmedo (y desde ese momento tiene los mismos problemas de caducidad que el hormigón preparado) al cliente final.

La notificante señala que no es posible diferenciar el hormigón premezclado del preparado, dado que la “Instrucción española de hormigón estructural” (EHE) no diferencia entre ambos, las características de recepción en obra son idénticas, los clientes no suelen diferenciar entre ambos tipos, y UNILAND (la única de las partes que fabrica ambos tipos) no lleva registros diferenciados de ambos productos.

En lo que respecta al hormigón preparado, la notificante señala que existen distintos tipos de variedades y calidades de este producto, con distintos niveles de dureza y/o flexibilidad. No obstante, los antecedentes nacionales y comunitarios, de momento, no han diferenciado este producto por calidades.

#### **IV.1.3 Áridos**

Bajo el término áridos se designa a tres materias primas básicas en la construcción: grava, roca machacada y arena. Los áridos son extraídos en canteras o minas para su posterior tratamiento y comercialización.

La grava y la roca machada son prácticamente intercambiables y ambas se emplean básicamente en la preparación de los cimientos de edificios y obras públicas y en la producción de hormigón y asfalto, mientras que la arena se emplea, casi exclusivamente, en la producción de hormigón y mortero.

Las autoridades nacionales y comunitarias de competencia han incluido en el mercado de producto de los áridos la grava, la roca machacada y la arena. Tanto CPV como UNILAND producen áridos.

#### **IV.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.

Dentro de los morteros, los antecedentes nacionales y comunitarios han considerado la posibilidad de distinguir entre morteros en obra y morteros industriales.

Los primeros se fabrican directamente en la obra, amasando en una hormigonera las materias primas: arena, aditivos, cemento y agua. Suelen caducar a los 90 minutos de su fabricación. Sus niveles de calidad, resistencia y características técnicas dependen de cuál sea la dosificación de las materias primas, lo que suele requerir el uso de personal cualificado.

Los morteros industriales, a su vez, son aquéllos que han sido dosificados, mezclados y, en su caso, amasados en fábrica siguiendo un proceso industrial. En estos casos, los niveles de calidad, resistencia y características técnicas vienen certificados por fábrica. Dentro de ellos cabe diferenciar los denominados “morteros húmedos” y los “morteros secos”.

En el primer caso, el mortero húmedo se suele fabricar en plantas de hormigón, ya que su procesado es el mismo que el empleado para la fabricación de hormigón. No obstante, según la notificante, el hormigón y el mortero requieren la instalación de tolvas de arena específicas y separadas. Los componentes del mortero húmedo se dosifican en volumen y su suministro se realiza en camiones hormigonera. Cuando a este mortero se le añaden (durante el proceso de fabricación) aditivos retardadores del fraguado en cantidad suficiente se consigue el denominado “mortero estabilizado”. Suele caducar a las 32 horas.

El “mortero seco” es un producto dosificado (por peso) y mezclado en seco en fábricas industriales específicas. Su resultado se carga en camiones cisterna y se distribuye a obra, descargándose en silos de obra (previamente instalados) donde queda almacenado en seco. El denominado mortero fresco, listo para su uso y con una caducidad de 90 minutos, se obtiene tras el amasado del mortero seco con agua, operación que se lleva a cabo en la propia amasadora del silo. Tanto CPV como UNILAND fabrican exclusivamente mortero seco industrial.

Según la notificante, el mortero seco industrial no puede diferenciarse de otros tipos de morteros de forma que si el precio del mortero seco industrial registrase aumentos el constructor pasaría a otro tipo de morteros<sup>9</sup>.

Este extremo coincide con los resultados de la investigación del mercado de mortero que realizó la Comisión en el marco del expediente M.3572 CEMEX/RMC<sup>10</sup>, en el que la mayoría de los que respondieron al mismo indicaron que el mortero es un producto homogéneo, siendo los diferentes tipos sustitutivos entre sí<sup>11</sup>.

No obstante, los consumidores de mortero húmedo industrial tienen menos flexibilidad para su aplicación<sup>12</sup> que los de mortero seco. Por su parte, el mortero seco industrial y al mortero en obra otorgan niveles parecidos de flexibilidad de consumo al demandante. Sin embargo, la fabricación de mortero en obra exige al consumidor ciertas inversiones (la amasadora<sup>13</sup>), si bien reducidas, y disponer de personal cualificado que garantice la correcta dosificación de las

---

<sup>9</sup> Según CPV, los precios medios del mortero húmedo industrial en España se sitúan en los [...] €/Tm ([...] €/Tm en Madrid), mientras que el mortero en obra alcanza los [...] €/Tm (en Madrid y en España) y el mortero seco industrial se sitúa en los [...] €/Tm en España ([...] €/Tm en Madrid).

<sup>10</sup> No obstante, la Comisión dejó abierta la definición del mercado de mortero

<sup>11</sup> La Comisión señala que su investigación no avala la afirmación de las partes de que el mortero seco industrial mezclado en fábrica constituya un mercado relevante diferenciado. La mayoría de las respuestas que la Comisión obtuvo apuntan a que los diferentes tipos de mortero son sustitutivos. Adicionalmente señala que parte de las respuestas señala que el mortero es un producto homogéneo y que en caso de un pequeño pero significativo aumento no transitorio del precio de mortero seco pasarían a consumir otros tipos de mortero. En todo caso, ciertas respuestas señalan que el mortero seco y el mortero húmedo industrial no son sustitutivos perfectos por razones de disponibilidad (el uso de mortero húmedo requiere la existencia de una planta que lo produzca en las cercanías), calidad (el mortero húmedo puede no ser adecuado para todas las aplicaciones) y características específicas (el mortero húmedo se entrega en grandes cantidades y se emplea generalmente en grandes trabajos de construcción).

<sup>12</sup> Es un producto que deben solicitar al proveedor según aparecen las necesidades y que caduca a las 32 horas de su fabricación

<sup>13</sup> No obstante, según la notificante, la inversión es muy reducida, y tiene un nivel máximo de 1.000 euros.



materias primas. En cambio, el mortero seco industrial se suministra con unos niveles de calidad garantizados por fábrica y el suministrador proporciona la asistencia técnica complementaria.

Por ello, en la presente operación se analizarán los efectos de la misma en el mercado de **mortero en su conjunto** y, en el segmento más estrecho del mortero seco industrial.

## **IV. 2. Mercado geográfico**

### **IV.2.1 Cemento gris**

De acuerdo con los distintos precedentes nacionales y comunitarios, en principio cabría considerar que el ámbito geográfico del mercado del cemento gris se corresponde con el nacional peninsular. No obstante, también se debe dejar abierta la posibilidad de delimitar los mercados por regiones, teniendo especialmente en cuenta las diferencias que existen entre las que son de fácil acceso por mar del resto.

Un argumento para sostener la existencia de un mercado geográfico nacional peninsular es que el mismo está compuesto por una serie de mercados centrados en torno a las distintas fábricas, existiendo solapamientos entre unos y otros. La dimensión de cada uno de esos mercados y el alcance de los solapamientos vendrían determinados por la distancia entre la fábrica en la que se produce y el lugar de venta del cemento, lo cual varía en función de varios factores evolutivos, como son el tamaño de la fábrica, el grado de utilización de la capacidad de producción, los costes unitarios de producción, el medio de transporte y su coste, así como los precios aplicados en los diversos mercados. La existencia de estos solapamientos encadenados podría llevar a que las condiciones de competencia sean más o menos uniformes en todo el ámbito nacional peninsular.

No obstante, el TDC<sup>14</sup> ha establecido “Por lo que respecta al mercado de cemento, no se puede hablar en propiedad de un único mercado nacional, sino de diferentes mercados regionales” por circunstancias como el elevado coste de transporte que limita el radio de acción de una planta productora de cemento. 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.

Atendiendo a estos criterios, este SDC ha venido analizando la incidencia de operaciones de concentración entre cementeras tanto en el territorio nacional peninsular, como en distintas regiones.

Dada la presencia de las Partes, en el presente caso este Servicio analizará la incidencia de la operación tanto en el mercado nacional peninsular así como en Cataluña, donde está presente UNILAND, sin que exista adición horizontal de cuotas con CPV en ningún ámbito regional.

### **IV.2.2 Hormigón**

Tanto la Comisión como las autoridades nacionales de competencia han considerado que la distancia máxima para el suministro de hormigón preparado desde la planta de elaboración al punto de utilización (obra pública o edificación) es limitada. Por ello, el mercado del hormigón preparado se ha definido como básicamente local, si bien en algunos casos se han señalado

<sup>14</sup> C-9/92 CEMEX/SANSON



ámbitos superiores en atención, entre otras consideraciones, al solapamiento o superposición que podría producirse entre mercados locales con condiciones de competencia homogéneas.

En el caso COMP/M.3572–CEMEX/RMC, la Comisión analizó el mercado del hormigón preparado en España, considerando un radio de entre 20 y 30 kilómetros, aunque dejando abierta una definición exacta del ámbito geográfico.

Este SDC ha considerado tradicionalmente la provincia como el ámbito geográfico relevante, si bien en algunos casos ha tenido en cuenta zonas más pequeñas (radio de 20-30 kms.) o zonas más extensas, zonas de influencia, como por ejemplo Madrid capital y su zona de influencia que comprende la zona limítrofe de la provincia de Guadalajara.

En el presente caso, no se produce adición de cuotas en ningún mercado geográfico razonable (de dimensión provincial o local). De esta forma, se consideran relevantes los mercados de hormigón de las provincias de Barcelona, Tarragona y Lérida, en las que la adquirida tiene una cuota superior al 10%.

#### **IV.2.3 Áridos**

La Comisión Europea ha venido considerando el mercado de los áridos como de dimensión local o regional. En su reciente decisión en el expediente CEMEX/RMC señalaba, siguiendo precedentes anteriores, que, atendiendo a los costes de transporte, se establecía el mercado como local en un radio de 48 kilómetros.

Este SDC<sup>15</sup> amplió este área a un radio superior, con lo que, en la práctica, el mercado quedaba delimitado como de ámbito provincial o regional.

En el presente caso, no existe adición horizontal de cuotas en ningún mercado geográfico razonable (de dimensión provincial o local) por lo que se analizará el mercado en la provincia de Barcelona, único donde la adquirida tiene una cuota superior al 10%.

#### **IV.2.4 Mortero**

El mercado del mortero, tal y como recogen los precedentes nacionales y comunitarios, tiene un ámbito local o regional puesto que es un derivado del cemento, con una vida limitada y elevados costes de transporte.

De acuerdo con los precedentes, atendiendo a los costes de transporte se considera que la distancia máxima para el suministro de tal producto desde la factoría al punto de utilización (obra pública o edificación) es de aproximadamente 120 kilómetros, lo que implica que los mercados relevantes sean de carácter local o, como máximo, regional.

Dada la presencia de las Partes, en el presente caso este Servicio analizará la incidencia de la operación en la provincia de Madrid, donde se produce la adición de cuotas, y en las de Lérida, Gerona, Zaragoza y Mallorca donde UNILAND tiene una mayor presencia<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> READYMIX ASLAND/HORCISA

<sup>16</sup> En Barcelona y Tarragona la cuota de la adquirida es del [0-10]% y en Valencia del [0-10]%. La adquirente no opera en estas provincias.



## V. ANÁLISIS DEL MERCADO

### V.1. Características y evolución

La evolución de los mercados de cemento, hormigón y mortero depende estrechamente de la coyuntura del sector de la construcción. El fuerte crecimiento de la construcción en los últimos años, que en términos reales creció un 35% entre 1995-2005 (frente al 17% que creció el PIB real en el mismo periodo), ha propiciado máximos históricos de consumo de cemento, que alcanzó los 50 millones de toneladas en 2005, y ha situado a España como primer consumidor de cemento en términos absolutos dentro de la Unión Europea.

### V.2. Estructura de la oferta

#### V.2.1 Cemento gris

La oferta en el mercado español la componen fundamentalmente grandes empresas, en muchos casos multinacionales. En total, existen 36 fábricas de cemento gris en España, que según la notificante se encuentran en manos de 11 grupos empresariales.

MERCADO NACIONAL PENINSULAR DE CEMENTO GRIS (Cuotas en valor)						
	2003		2004		2005	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Cemex	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
CPV	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
UNILAND	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>Cuota conjunto CPV + UNILAND</b>	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Lafarge	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Holcim	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Corporación Noroeste, S.A.	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	n/d	n/d
Tudela Veguin	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Financiera Minera	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Cementos la Unión	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Cementos Molins	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100,0</b>	[...]	<b>100,0</b>	[...]	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

Por tanto, la cuota conjunta de CPV y UNILAND en el mercado nacional peninsular de cemento gris asciende a [20-30]%. Por ello, la operación notificada supone consolidar la posición de CPV como [...] competidor en el mercado, [...].

UNILAND se encuentra presente fundamentalmente en las CC.AA. de Cataluña y de Aragón:

<b>MERCADO DE CEMENTO GRIS EN CATALUÑA 2005</b> (Cuotas en Volumen)					
<b>Cataluña</b>	<b>UNILAND</b>	<b>Molins</b>	<b>Cemex</b>	<b>Lafarge-Asland</b>	<b>Esfera</b>
<b>2005</b>	<b>[30-40]%</b>	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%
<b>2004</b>	<b>[30-40]%</b>	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%
<b>2003</b>	<b>[30-40]%</b>	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%

Fuente: Notificación.

UNILAND es el primer competidor en Cataluña<sup>17</sup>, con una cuota del [30-40]% en 2005. Además, UNILAND realiza ventas de cemento en Aragón, desde sus plantas de Cataluña<sup>18</sup>, y alcanza en esa Comunidad Autónoma una cuota del [20-30]%. CPV no realiza ventas en ninguna de estas CC.AA., por lo que no existe adición alguna de cuotas.

## V.2.2 Hormigón

Según la notificante la cuota en el ámbito del hormigón peninsular de CPV es del [0-10]% y la de UNILAND del [0-10]%.

Las ventas de UNILAND se centran en Cataluña, donde no opera la adquirente.

<b>MERCADOS PROVINCIALES DE HORMIGON 2005</b>				
	<b>UNILAND</b>	<b>PROMSA</b>	<b>HANSON</b>	<b>Otros</b>
<b>Barcelona</b>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[60-80]%
<b>Lérida</b>	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-60]%
<b>Tarragona</b>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[50-70]%

Fuente: Notificación. Provincias en las que la cuota de UNILAND es superior al 10%

<sup>17</sup> En un mercado de [...] millones de euros en 2005

<sup>18</sup> El mercado aragonés asciende a [...] millones de euros.

### V.2.3 Áridos

Las ventas de áridos en el mercado peninsular español suponen un [0-10]% del total y las de UNILAND son, según la notificante, [0-10]%.

En la provincia de Barcelona, donde no opera CPV, la cuota de UNILAND es del [10-20]%, por delante de CEMEX ([10-20]%), Promsa ([10-20]%) o Beton ([0-10]%).

### V.2.4 Mortero

En este mercado se produce adición horizontal de cuotas en Madrid. En 2005, el mercadote mortero madrileño tuvo una dimensión de unas [...] Tm, siendo la cuota de UNILAND del [0-10]% y la de CPV del [0-10]%. Sus principales competidores son Cemex ([0-10]%), Readymix ([0-10]%) y Holcim ([0-10]%). La cuota de UNILAND se ha mantenido más o menos estable en los últimos años.

Tomando como referencia el segmento de mortero seco industrial en la Comunidad de Madrid, la cuota resultante es sensiblemente superior<sup>19</sup>.

OFERTA DE MORTERO SECO INDUSTRIAL EN MADRID						
	2003		2004		2005	
	Volumen (Tm)	%	Volumen (Tm)	%	Volumen (Tm)	%
CPV	-	-	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
UNILAND	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
<b>Cuota conjunta CPV + UNILAND</b>	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Cemex	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Readymix	n.d.	n.d.	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Holcim	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Resto	n.d.	n.d.	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0

Fuente: notificación

En 2004 CPV puso en funcionamiento en Madrid una fábrica de mortero seco industrial, con una capacidad de [...] Tm. y pasó a operar en este segmento en el que no estaba presente en dicho ámbito geográfico.

<sup>19</sup> En el caso COMP/M.372 CEMEX/RMC, la Comisión consideró para el escenario de un único mercado de mortero que la cuota resultante en el entorno de Murcia [40%-50%] la oferta de áreas vecinas constituye una restricción competitiva efectiva. Adicionalmente valoró la entrada de competidores creíbles en los últimos tiempos.

Según la notificante, UNILAND obtiene el 100% de sus necesidades de materias primas para la fabricación de mortero seco industrial de terceros. En cemento sus proveedores son [...] ([...]% cada uno), y en áridos su proveedor principal es DIMAJU (65% de las necesidades).

Por su parte, CPV obtiene el 100% de sus necesidades de cemento internamente, mientras que los áridos los obtiene de terceros, siendo su principal proveedor [...] ([...]% de sus necesidades). Según la notificante, estos aprovisionamientos se realizan a través de ofertas anuales y pedidos mensuales, por cantidades flexibles y sin obligaciones de consumo mínimo.

Por otra parte, UNILAND tiene una presencia significativa en mortero en la provincia de Lérida.

<b>Oferta de mortero en 2005 en provincias con presencia significativa de UNILAND</b>				
	<b>UNILAND</b>	<b>Fiasa</b>	<b>Cemex</b>	<b>Otros</b>
<b>Lérida</b>	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[60-70]%
<b>Gerona</b>	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[60-70]%
<b>Zaragoza</b>	[10-20]%	n/d	[0-10]%	[60-70]%
<b>Mallorca</b>	[10-20]%	n/d	[0-10]%	[70-80]%

Fuente: notificación

### **V.3. Estructura de la demanda**

La demanda de los mercados de materiales de construcción está muy relacionada con los niveles de actividad constructora, tanto para usos residenciales como no residenciales. Por ello, el fuerte crecimiento del sector de construcción de los últimos años ha llevado a fuertes incrementos de la demanda de materiales de construcción.

En general, según la notificante, en estos mercados los clientes más importantes cuentan con poder de negociación. Es un sector en el que no existen exclusivas ni suministros de larga duración y en el que los clientes realizan compras puntuales para cada obra determinada.

En lo que respecta al mercado de cemento gris, la demanda está integrada fundamentalmente por hormigoneras ([...]% de los clientes de CPV y [...] de los de UNILAND), almacenistas ([...]% CPV y [...] UNILAND), fabricantes de prefabricados ([...]% CPV y [...] UNILAND) y empresas constructoras ([...]% CPV y [...] UNILAND).

En lo que respecta al mercado de mortero, la demanda se compone principalmente de empresas constructoras.



#### V.4.- Estructura de la distribución y fijación de precios

El cemento gris puede venderse bien a granel o ensacado, directamente al usuario o mediante la intervención de distribuidores (almacenistas).

En lo que respecta al mortero, las partes lo venden a granel (en pequeños silos) o ensacado. En el caso de UNILAND, ésta distribuye el [...] % de su mortero a granel de forma directa a sus clientes y el [...] % restante a través de almacenistas. En cuanto al mortero en saco, el [...] % de su producto es distribuido a los clientes finales a través de almacenistas, mientras que el [...] % es distribuido directamente. Por su parte, CPV distribuye directamente el [...] % del mortero que fabrica.

Por otra parte, según la notificante, la fijación de precios en el sector de los materiales de construcción responde a la oferta y la demanda, siendo las variables que generalmente son tenidas en consideración las siguientes: (i) el tipo de material, (ii) la calidad del mismo, (iii) el coste del transporte, (iv) la posibilidad de contratación de servicios complementarios, (v) la fiabilidad del suministro continuado durante toda la obra, (vi) la calidad del servicio prestado, (vi) las condiciones de pago que se fijen, y (vii) el volumen contratado.

Entre 2003 y 2005, los precios medios de las partes han crecido significativamente. Así, en el caso de CPV han pasado de [...] €/Tm a [...] €/Tm en cemento gris, y de [...] €/Tm a [...] €/Tm en mortero seco industrial. Mientras, los de UNILAND han pasado de [...] €/Tm a [...] €/Tm en cemento gris, y de [...] €/Tm a [...] €/Tm en mortero seco industrial.

En todo caso, la notificante señala que el precio medio del mortero seco industrial en Madrid es de [...] € por tonelada frente a los [...] € de promedio en España. (UNILAND indica que tales promedios son de [...] € en Madrid y [...] € en España)

#### V.5. Competencia potencial - barreras a la entrada

Las inversiones necesarias para el establecimiento de nuevos competidores en la industria del cemento son elevadas: se trata de una industria pesada que requiere importantes inversiones en capital fijo, los costes hundidos son significativos y los periodos de recuperación de dichas inversiones son largos (la vida media de las instalaciones es de 20-30 años).

Adicionalmente, existen ciertas barreras legales. Así, la Ley 16/2002, de prevención y control integrados de la contaminación<sup>20</sup> condiciona las actividades de fabricación de cemento y *clinker* 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 técnica<sup>21</sup> y a certificaciones periódicas que deben ser otorgadas por empresas autorizadas.

Asimismo, el Real Decreto-Ley 5/2004<sup>22</sup>, por el que se regula el régimen de 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.

<sup>20</sup> Ley 16/2002, de 1 de julio. (BOE nº 157, de 2.7.02)

<sup>21</sup> 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).

<sup>22</sup> Real Decreto-Ley 5/2004, de 27 de agosto (BOE 208 de 28 de agosto) que traspone en España la Directiva CE 2003/87.



Las importaciones de cemento han perdido importancia en los últimos años, y han pasado de representar el 9,2% del consumo en 1997 a representar sólo el 4,1% en 2004, aunque en 2005 se han recuperado hasta el 5,5%.

No obstante, esta evolución es parcialmente compensada por las crecientes importaciones de clinker<sup>23</sup> y por la aparición de molineras de clinker independientes, que según la notificante tienen menores costes de instalación y reducida barrera de entrada derivadas de la legislación medioambiental. Así, productores de cemento situados en mercados geográficos en los que las exigencias medioambientales de fabricación de clinker son menores, fabrican el clinker en origen y luego lo trasladan a las plantas españolas para fabricar el producto final.

Por su parte, la fabricación de mortero seco industrial requiere autorizaciones administrativas previas, pues son de aplicación el Real Decreto Legislativo 1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental y el Decreto 2414/1961 que aprueba el reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas. Asimismo, sus características técnicas están reguladas por el Real Decreto 1630/1992 y por la norma EN-UNE 998.2.

Según la notificante, el mortero seco industrial está sujeto a la fuerte competencia del mortero en obra, dado que ante un hipotético aumento de precios, los clientes pueden optar por fabricar mortero en obra para abastecer sus necesidades. Adicionalmente, como se ha señalado, el mortero seco industrial se encuentra sujeto a la presión del mortero industrial húmedo que, a su vez, se suele fabricar en plantas de hormigón, ya que su procesado es el mismo que el empleado para la fabricación de hormigón, previa instalación de tolvas de arena específicas y separadas.

CPV es el principal nuevo entrante en el segmento de mortero seco industrial de la Comunidad de Madrid, donde puso en marcha en 2004 una unidad de producción con una capacidad de [...] Tm. Hasta entonces no tenía presencia en dicho segmento.

## VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de CORPORACIÓN UNILAND, S.A. (UNILAND) por CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS, S.A. (CPV), mediante la adquisición del 100% del capital social de UNILAND.

En el mercado del cemento gris, la cuota conjunta de CPV y UNILAND en el ámbito nacional peninsular asciende a [20-30]% (de la que [0-10] puntos corresponden a UNILAND) lo que supone consolidar la posición de CPV como segundo operador en el mercado, quedando su cuota [...] a la del [...] competidor, CEMEX ([20-30]%).

En esencia, la presente operación permite a CPV pasar a operar en los mercados de cemento gris de las CC.AA. de Cataluña y Aragón en las que no está presente y donde la cuota de la adquirida asciende, respectivamente, al [30-40]% y al [20-30]%.

Adicionalmente, CPV y UNILAND operan en los mercados de hormigón y áridos, si bien también en ámbitos geográficos diferentes. De esta forma, no se produce adición alguna de cuotas. CPV se limita a adquirir la posición de UNILAND en los mercados en que ésta opera, en particular, en los de hormigón de las provincias de Lérida ([20-30]%), Barcelona ([10-20]%) y Tarragona ([10-20]%) y en el de áridos de la provincia de Barcelona ([10-20]%).

<sup>23</sup> Según Oficemen, han pasado de representar 2,3 millones de Tm en 1999 a 6,3 millones de Tm en 2004.



Por último, en el mercado de mortero CPV asume la posición de UNILAND en las provincias de Lérida ([20-30]%), Gerona ([10-20]%), Zaragoza ([10-20]%) y Mallorca ([10-20]%) sin adición alguna de cuotas. Únicamente se produce adición de cuotas en el mercado de mortero de de Madrid, donde la cuota de UNILAND es del [0-10]% y la de CPV del [0-10]%. En particular, en Madrid la adición de cuotas es significativa sólo en el segmento de mortero seco industrial donde la cuota conjunta de las Partes asciende al [30-40]% (de la que [20-30] puntos corresponden a UNILAND), frente a su principal competidor, CEMEX ([10-20]%).

No obstante, aún en el caso de que se considerase el mortero seco industrial como constitutivo de un mercado diferenciado del resto de morteros, delimitación que no se ha cerrado en ninguno de los precedentes citados, como indican tales precedentes debe considerarse la presión competitiva que pueden ejercer sobre los productores de mortero seco industrial los fabricantes de los demás tipo de mortero.

Adicionalmente, la notificante indica que los contratos para el suministro de los áridos necesarios (junto con el cemento) para la producción de mortero son abiertos, de carácter anual o para obra determinada y sin cantidades mínimas de compraventa. Ambas partes se suministran de áridos, fundamentalmente, a través de compras a terceros operadores.

En este sentido, a pesar de que el acceso a la producción de mortero seco industrial está sujeto a determinada regulación técnica y ambiental, ha habido incorporaciones significativas al mercado en Madrid en los últimos tiempos. En particular, CPV entró en este mercado a finales de 2004.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, parece improbable que como consecuencia de la operación notificada la entidad resultante pueda comportarse de forma independiente de sus competidores. En consecuencia no es previsible que la operación notificada pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en ninguno de los mercados y segmentos considerados.

## VII. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.