



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05102

CEMEX / Activos READYMIX ASLAND

Con fecha 18 de noviembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa CEMEX ESPAÑA, S.A. (CEMEX) del 100% del capital social de HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A. (HORCISA) y de determinados activos de la sociedad READYMIX ASLAND, S.A. (READYMIX ASLAND).

Dicha notificación ha sido realizada por CEMEX según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a) y 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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **19 de diciembre de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa CEMEX ESPAÑA, S.A. (CEMEX) del control exclusivo sobre ciertos activos pertenecientes a READYMIX ASLAND.

En marzo de 2005 el grupo mejicano CEMEX S.A. de C.V. adquirió el control exclusivo del Grupo británico RMC que, a su vez, controlaba la empresa en participación READYMIX ASLAND conjuntamente con LAFARGE ASLAND. La operación fue aprobada sin condiciones por la Comisión¹.

¹ Asunto comunitario M.3572 CEMEX/RMC.

Con posterioridad, LAFARGE ASLAND y CEMEX acordaron el reparto de los activos que integran READYMIX ASLAND. Este reparto supone dos operaciones de concentración de dimensión nacional distintas:

- Por una parte, el paso del control conjunto al control exclusivo sobre READYMIX ASLAND por parte de LAFARGE ASLAND, una vez segregados los activos que adquirirá CEMEX. Dicha operación es objeto del expediente N-05101.
- Por otra, la toma de control exclusivo sobre determinados activos de la empresa en participación por parte de CEMEX, que es objeto del presente expediente².

La operación esta sujeta a la correspondiente autorización por parte de las autoridades de la competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Como parte de dicho acuerdo, CEMEX y LAFARGE han dispuesto la celebración de tres contratos de suministro y un acuerdo de no captación de personal:

II.1 Acuerdos de suministro:

a) Áridos: las partes acuerdan el suministro de determinadas cantidades de áridos producidas en ciertas canteras que corresponden a cada una de ellas en el reparto de los activos de READYMIX ASLAND:

- CEMEX se compromete a suministrar a LAFARGE hasta [...] ³ desde [...] y [...] a un precio equivalente [...], por un periodo de [no superior a cinco años]. LAFARGE podrá renovar este contrato por un periodo adicional de [no superior a cinco años], a [...].
- Por su parte, LAFARGE suministrará a CEMEX hasta [...] de áridos durante [no superior a cinco años] desde [...] a un precio equivalente [...]. CEMEX podrá renovar este contrato por un periodo adicional de [no superior a cinco años], a un [...].

Los acuerdos de suministro de áridos serán resueltos antes de la fecha de término si [...].

b) Cemento: Además, las partes han acordado que las plantas de hormigón [...] ⁴.

II.2. Acuerdo de no captación:

La operación también incluye un pacto de no captación de los gestores empleados en los activos que pasarán a ser propiedad de la otra parte durante un periodo [no superior a tres años].

II.3 Valoración

La operación permite poner fin a la participación de Lafarge y Cemex en una empresa en común, situación heredada de RMC como consecuencia de la adquisición de este grupo para

² En consecuencia, CEMEX pasará de ejercer control conjunto sobre las 122 plantas de hormigón y 12 canteras de áridos actualmente propiedad de READYMIX ASLAND a adquirir el control exclusivo de sólo 28 plantas de hormigón y 6 canteras. También pasa de controlar conjunta HORMISA a hacerlo en exclusiva.

³ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

⁴ [...].

parte del grupo CEMEX en marzo de 2005, permitiendo a ambas empresas desarrollar sus negocios de áridos y hormigón de forma autónoma e independiente.

Los pactos de suministro, según la notificante, garantizan la continuidad en el suministro por una cantidad y periodo limitado. Los acuerdos evitan la ruptura de cauces tradicionales de compra y suministro de áridos y cemento (insumos básicos de hormigón) de las plantas que formaban el conjunto de RMA.

Las relaciones de suministro entre READYMIX ASLAND y sus socios se han construido sobre la base de ciertas inversiones. Cualquier inversión en capacidad de producción de cemento tiene plazos medios de amortización elevados. [...].

No obstante, en relación con las renovaciones de los contratos de suministro de áridos por [no superior a cinco años] adicionales cabe señalar que la Comunicación de la Comisión de 5 de marzo de 2005 sobre restricciones accesorias 2005/C 56/03 establece que “la duración de las obligaciones de compra y suministro ha de limitarse al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado. Por lo tanto, las obligaciones de compra o suministro que garanticen las cantidades anteriormente suministradas pueden estar justificadas durante un período transitorio de cinco años como máximo “

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

A la luz de las consideraciones anteriores, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, la naturaleza específica de esta operación, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración, se considera que en el presente caso el contenido y la duración de los acuerdos de suministro y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

No obstante, este Servicio estima que la posibilidad de renovar por [no superior a cinco años] cada uno de los acuerdos de suministro de áridos va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que dichas prórrogas no forman parte de la operación de concentración y estarían sujetas, en su caso, a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

III. 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 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) y b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. “CEMEX ESPAÑA, S.A.” (CEMEX)

CEMEX es la filial española de la sociedad mejicana CEMEX S.A. de C.V., que cuenta con un grupo de varias sociedades dedicadas a la producción de cemento, hormigón, áridos y otros productos relacionados. Las actividades principales del grupo se desarrollan en Méjico, EE.UU., España, Egipto y varios países de centro y sur de América y de Asia.

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

La facturación del Grupo CEMEX en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO CEMEX (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	6.543	7.164	8.149
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	918	942	1.006

Fuente: Notificación

Nota: El volumen de ventas del Grupo CEMEX en el año 2004 no incluye el volumen del Grupo RMC, adquirido en marzo de 2005, ni por tanto el 50% en READYMIX ASLAND.

IV.2 Activos de: “READYMIX ASLAND, S.A.” (READYMIX ASLAND)

READYMIX ASLAND es una sociedad domiciliada en España que nació en 1980 como una empresa conjunta entre la sociedad RMC Holding B.V. (perteneciente al grupo británico RMC) y la española LAFARGE ASLAND, S.A. (perteneciente al grupo francés LAFARGE).

En diciembre de 2004, la Comisión Europea autorizó la compra del Grupo RMC por CEMEX S.A. de C.V., por lo que el Grupo CEMEX pasó a ostentar la participación del 50% en READYMIX ASLAND que antes ostentaba RMC.

READYMIX ASLAND tiene como actividad, entre otras, la de fabricar y comercializar todo tipo de hormigones y morteros preparados para el sector de la construcción así como la de extracción, manipulación y comercialización de áridos y mediante la explotación de canteras en propiedad o en arrendamiento.

Estos activos consisten en el 100% del capital social de HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A. (HORCISA), 28 plantas de hormigón fijas y dos móviles⁵ así como 6 canteras⁶ de áridos⁷.

⁵ Dos plantas móviles titularidad de Hormitaver (división de instalación de plantas móviles de Readymix Asland), junto con los contratos de suministro de hormigón que sirven estas plantas en la actualidad [...].

⁶ Sotopajares (Madrid), Torrente (Valencia) y Rayados, Baldomeros, Cerrobarba y Arroyar (Ciudad Real).

⁷ Adicionalmente [...].

La facturación de los activos adquiridos en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de los Activos adquiridos (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico en el que se enmarca la operación de concentración analizada es el de la producción y venta de materiales de construcción, en particular, de hormigón y áridos. Igualmente, la operación puede tener efecto en el mercado ascendente del cemento sector en el que CEMEX opera en España. Debe señalarse, en todo caso, que los activos adquiridos en exclusiva ya estaban controlados conjuntamente por los grupos CEMEX y LAFARGE a través de READYMIX ASLAND.

a) Hormigón

La producción y venta de hormigón preparado ha sido objeto de análisis en materia de control de concentraciones en distintos precedentes comunitarios y nacionales que concluyen que constituye, por sí misma, un único mercado de producto diferenciado⁸.

El hormigón preparado es un material de construcción obtenido por la mezcla de cemento, que supone un 10-15% de su composición, con áridos (al 85-90%), agua y aditivos. Se trata de un producto de elaboración industrial que, una vez mezclado en las instalaciones de producción, se traslada en estado semi-húmedo en camiones (hormigoneras) a su lugar de consumo (obras civiles o de edificación). Este tipo de hormigón, a diferencia de otros⁹, se comercializa normalmente en grandes cantidades.

Hay distintas variedades y calidades de hormigón preparado. Los últimos desarrollos en el mercado del hormigón se centran en la investigación para la comercialización de hormigones especiales en combinación con otros productos para lograr distintos tipos de dureza y/o flexibilidad. Sin embargo, la Comisión, en su reciente Decisión de 8 de diciembre de 2004 sobre la operación CEMEX/RMC (Caso nº COMP/M.3572), señala la inexistencia de indicios que permitan

⁸ COMP/M.3572 – CEMEX/RMC; COMP/M.CRH/SEMAPA/SECIL JV; COMP/M.3267 – CRH/CEMENTBOUW; COMP/M.3259 – CRH/CVC/CEMENTBOUW; COMP/M.3141 – CEMENTBOUW/ENCI/JV; COMP/M.2317 – LAFARGE/BLUE CIRCLE (II); COMP/M.1874 – LAFARGE/BLUE CIRCLE; COMP/M.1827 – HANSON/PIONEER; COMP/M.1179 – ANGLO AMERICAN/TARMAC; COMP/JV.29 – LAFARGE/READYMIX; IV/M.1759 – RMC/RUGBY; IV/M.1157 – SKANSKA/SCANCEM; y IV/M. LAFARGE/RELAND; y los expedientes de dimensión nacional, N-04048 READYMIX ASLAND/HORMIGONES CIUDAD REAL, N-252 STEETLEY IBERIA/GRUPO DE EMPRESAS DE D. GASPAR SERRANO y N-05030 PORTLAND/HANSON, entre otros.

⁹ Atendiendo a su elaboración, se puede diferenciar entre hormigón de obra (elaborado *in situ*) y hormigón industrial, diferenciando, a su vez, dentro de éste, el hormigón preparado del hormigón seco.

la segmentación del mercado de hormigón preparado en mercados diferenciados, continuando así con el criterio de que el hormigón premezclado constituye un único mercado seguido tanto en precedentes comunitarios y nacionales.

b) Áridos

Bajo el término áridos se designa normalmente a las tres materias primas básicas en la construcción y las obras públicas: grava, roca machacada y arena. Cada una de estas tres categorías supone, sin embargo, una generalización de las mismas, ya que existen multitud de tipos de grava, roca o arena.

Todos los áridos, tanto la grava como la roca que luego será machacada o la arena 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.

La Comisión Europea en Decisiones anteriores¹⁰ ha incluido en el mercado de producto de los áridos tanto la grava y la roca machacada como la arena. Igualmente, en el último informe del SDC N-04048 READYMIX ASLAND/HORCISA, se siguió el criterio comunitario de considerar las tres categorías de áridos como un solo mercado.

c) Cemento

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

Existen dos tipos de cemento: el gris, ampliamente utilizado en la construcción, y el blanco, utilizado principalmente para fines decorativos. Este último representa un porcentaje muy pequeño del consumo total.

Tanto la Comisión Europea como este SDC han venido considerando en sus decisiones el mercado del cemento gris como mercado separado del de cemento blanco. Dado que el cemento blanco no produce ningún efecto vertical en la operación, el análisis del informe se centrará en el mercado del cemento gris.

V. 2. Mercado geográfico

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

En el reciente 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.

¹⁰ Entre otras: IV/M.180; IV/M. 460; IV/M.1030; IV/M.1157; IV/M.1759; y IV/M.1874.

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.

b) 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.

En el informe ya citado READYMIX ASLAND/HORCISA, este SDC amplió este área a un radio de 50-80 kilómetros, con lo que, en la práctica, el mercado quedaba delimitado como de ámbito provincial o regional.

c) Cemento

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

Atendiendo a estos criterios, este SDC ha definido el mercado geográfico cubriendo el territorio peninsular, si bien destacando la importancia de las importaciones de cemento en las zonas costeras y las regiones insulares. Esto no ha impedido examinar también el efecto de las operaciones de concentración en determinadas regiones, distinguiendo entre la zona norte, la zona centro y el área mediterránea.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

Estos mercados se caracterizan por la existencia de un elevado número de proveedores que comprenden grupos multinacionales verticalmente integrados con inversiones en el sector cementero y/o en la extracción de áridos, grandes productores de hormigón y empresas locales.

Hormigón

La operación produce efectos en las 13 provincias en que operan los activos adquiridos. En 5 de ellas (Burgos, Palencia, Valladolid, Cantabria y Álava) la adquirente no está presente al margen de READYMIX ASLAND. Los activos adquiridos tienen cuotas menores al 10% en todas las provincias citadas.

En las otras 8 provincias en que se da la presencia simultánea de CEMEX al margen de READYMIX y de los activos adquiridos presencia de la de la entidad resultante es la siguiente:

Provincia de Zaragoza

En la provincia de Zaragoza existen alrededor de 20 proveedores de hormigón, con una producción total de 1.290 m3. CEMEX dispone de dos plantas y adquirirá el control exclusivo sobre las dos plantas de READYMIX ASLAND en esta provincia, resultando en una cuota conjunta del [20-30] %.

Mercado de Hormigón preparado en provincia Zaragoza en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[20-30]
MARIANO LÓPEZ	[...]	[10-20]
HORMIGONES ARGÁ	[...]	[10-20]
HANSON	[...]	[0-10]
HORMIGONES GIRAL	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
HORCONA	[...]	[0-10]
MOLINS (PROMSA)	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Zaragoza capital y su zona de influencia

En Zaragoza capital y su zona de influencia, la cuota de la entidad resultante es del [20-30]% existiendo, según el notificante, importantes competidores en la zona, tanto regionales (Mariano López, Hormigones Argá y Hormigones Giral) como nacionales (Hanson, CRH y Molins).

Mercado de Hormigón preparado en Zaragoza Capital y su zona de influencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[10-20]
CEMEX + Activos	[...]	[20-30]
MARIANO LÓPEZ	[...]	[20-30]
HORMIGONES ARGÁ	[...]	[10-20]
HANSON	[...]	[0-10]
HORMIGONES GIRAL	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
ZUBETON	[...]	[0-10]
MOLINS (PROMSA)	[...]	[0-10]
HORMIGONES ARAGÓN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Provincia de Madrid

Según datos de ANEFHOP, en la provincia de Madrid existen alrededor de 140 suministradores de hormigón, siendo la cuota combinada de CEMEX y los activos inferior al 10%.

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Madrid en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[0-10]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[0-10]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
TARMAC	[...]	[0-10]
CPV	[...]	[0-10]

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Madrid en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
HANSON	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
METRUM	[...]	[0-10]
HOLCIM	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[30-40]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Nota: La cuota de los activos en 2004 incluye la planta móvil de HORCISA situada en Ciempozuelos.

Madrid capital y su zona de influencia

La cuota combinada de CEMEX y los Activos tampoco excede del 10%, si se toma en consideración exclusivamente el ámbito de Madrid capital y su zona de influencia (incluida la franja limítrofe de la provincia de Guadalajara).

Mercado de Hormigón preparado en Madrid Capital y su zona de influencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[0-10]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[0-10]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
TARMAC	[...]	[0-10]
CPV	[...]	[0-10]
HANSON	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
METRUM	[...]	[0-10]
HOLCIM	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[30-40]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Nota: La cuota de los Activos en 2004 incluye la planta de READYMIX ASLAND situada en Alovera (Guadalajara) y la planta móvil de HORCISA situada en Ciempozuelos.

Provincia de Ciudad Real

En la provincia de Ciudad Real existen al menos 15 proveedores de hormigón, con una producción total de 850 m3. CEMEX sin RMAA tan sólo dispone de una planta en Ciudad Real (Miguelturra), con una cuota de mercado inferior al 5%. Como resultado de esta operación, CEMEX adquirirá el 100% de las acciones de HORCISA y, en consecuencia, control exclusivo sobre las plantas de hormigón de Ciudad Real, Malagón-Los Rayados, Puertollano, Manzanares y Alcázar de San Juan. LAFARGE, por su parte, adquirirá el control exclusivo de las plantas de READYMIX ASLAND en Ciudad Real, Daimiel y Puertollano, actuando como un competidor independiente en el mercado.

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Ciudad Real en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[0-10]
Activos	[...]	[10-20]
CEMEX + Activos	[...]	[20-30]
RMA (LAFARGE)	[...]	[10-20]
GRAVILLAS SANTA CRUZ	[...]	[10-20]
GICASA	[...]	[0-10]

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Ciudad Real en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
HORPREYMA	[...]	[0-10]
INTEDHOR	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Ciudad Real capital y su zona de influencia

Las actividades de CEMEX sin RMA y los Activos coinciden exclusivamente en Ciudad Real capital y su zona de influencia. La cuota combinada resultante de esta operación ascenderá al [20-30]%, existiendo importantes competidores como Gravillas Santa Cruz.

Mercado de Hormigón preparado en Ciudad Real Capital y su zona de influencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[10-20]
CEMEX + Activos	[...]	[20-30]
RMA (LAFARGE)	[...]	[20-30]
GICASA	[...]	[10-20]
GRAVILLAS SANTA CRUZ	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Provincia de Toledo

La cuota combinada de CEMEX sin RMA y los Activos en la provincia de Toledo asciende al [10-20]%. CEMEX dispone de ocho plantas en Toledo, a las que se sumará la planta de HORCISA situada en Villacañas, al sur de la provincia de Toledo.

CEMEX dispone de una planta de hormigón en Madridejos, al sur de Toledo, a una distancia de aproximadamente 25 kms. de la planta de HORCISA en Villacañas. Sin embargo, habida cuenta de la distancia y de la dificultad en las comunicaciones por carretera entre una y otra planta (se tarda aproximadamente una hora en un camión hormigonera entre Villacañas y Madridejos), CEMEX considera que ambas plantas no pueden considerarse sustitutivas, pues no compiten entre ellas.

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Toledo en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[10-20]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
HORMIGONES TORRIJOS	[...]	[0-10]
H. HERMIDA (METRUM)	[...]	[0-10]
HORMIGONES RECAS	[...]	[0-10]
HORMIGONES CALYPO	[...]	[0-10]
HORMARI	[...]	[0-10]
FRUPESA	[...]	[0-10]
MARIANO FERNÁNDEZ	[...]	[0-10]

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Toledo en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
HORMIGONES CHAVOS	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[40-50]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Provincia de Castellón

CEMEX dispone de dos plantas en la provincia de Castellón (Almassora y Alcora), además de su participación del [...] % en el capital social de Hormigones del Este, que dispone, a su vez de tres plantas en esta provincia (situadas en Onda, Nules y Altura). Todas estas plantas se hallan ubicadas en la zona de influencia de Castellón de la Plana. Como resultado de esta operación, CEMEX adquirirá el control exclusivo de la planta de READYMIX ASLAND en Benicarló, al norte de la provincia de Castellón. La cuota combinada de CEMEX sin RMA y los Activos en esta provincia es inferior al [10-20] %.

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Castellón en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[10-20]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
HORMIUNIÓN	[...]	[10-20]
CORPORACIÓN F.TURIA	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
LUBASA	[...]	[0-10]
FORMIGONS VILLARREAL	[...]	[0-10]
CALES DE LA PLANA	[...]	[0-10]
HORMIGONES MIJARES	[...]	[0-10]
PROMSA	[...]	[0-10]
GRUPO CALETA	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Provincia de Alicante

La cuota combinada de CEMEX y los Activos en la provincia de Alicante es de aproximadamente el [10-20] %, existiendo un elevado número de importantes competidores, tales como HOLCIM, TARMAC o LOS SERRANOS.

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Alicante en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[10-20]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
LOS SERRANOS	[...]	[0-10]
HOLCIM HORMIGONES	[...]	[0-10]
TARMAC IBERIA	[...]	[0-10]
TONIMAR	[...]	[0-10]

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Alicante en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
HORMIGONES MARTÍNEZ	[...]	[0-10]
GRUPO CALETA	[...]	[0-10]
TURIA	[...]	[0-10]
ENRIQUE ORTIZ E HIJO	[...]	[0-10]
HORMIGONES BELI	[...]	[0-10]
TRITURCA	[...]	[0-10]
HORMITEX	[...]	[0-10]
RELOSA	[...]	[0-10]
HANSON	[...]	[0-10]
HORMIGONES VINALOPO	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
HORMIUNIÓN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Zona de Alicante Norte (Benidorm y su zona de influencia)

Dentro de la provincia de Alicante, las actividades de CEMEX y los Activos coinciden en la zona norte. CEMEX dispone de tres plantas en esta zona (La Nucía, Teulada y Vergel) y procederá a adquirir la planta de READYMIX ASLAND en Benidorm. Se trata de una zona muy turística con una elevada demanda de hormigón, lo que ha provocado la presencia de numerosos competidores en esta zona. La cuota combinada de CEMEX y los Activos será inferior al [20-30] %.

Mercado de Hormigón preparado en Zona Alicante Norte en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[20-30]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
GRUPO CALETA	[...]	[10-20]
TRITURCA	[...]	[0-10]
HOLCIM HORMIGONES	[...]	[0-10]
HORMITEX	[...]	[0-10]
CORPORACIÓN F. TURIA	[...]	[0-10]
TARMAC IBERIA	[...]	[0-10]
LOS SERRANOS	[...]	[0-10]
TONIMAR	[...]	[0-10]
HORMIGONES MARTÍNEZ	[...]	[0-10]
HORMIUNIÓN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Provincia de Valencia

CEMEX tan sólo adquirirá una de las siete plantas que READYMIX tiene en la provincia de Valencia, situada en Tavernes, lo que implicará una adición de cuota de mercado inferior al [0-10] %.

Mercado de Hormigón preparado en provincia de Valencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[10-20]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
HORMIUNIÓN	[...]	[10-20]
CORPORACIÓN F. TURIA	[...]	[0-10]
GRUPO CALETA	[...]	[0-10]
HOLCIM	[...]	[0-10]
MIXBETON	[...]	[0-10]
SOINVAL	[...]	[0-10]
CRH (Betón Catalán)	[...]	[0-10]
H. BUÑOL	[...]	[0-10]
HORMIGONES BELI	[...]	[0-10]
HORMIGONES DEL VINALOPO	[...]	[0-10]
CARLET	[...]	[0-10]
TARMAC	[...]	[0-10]
HANSON	[...]	[0-10]
MOLINS (PROMSA)	[...]	[0-10]
LOS SERRANOS	[...]	[0-10]
HORMIGONES MARTÍNEZ	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100

Fuente: ANEFHOP, estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Tavernes y su zona de influencia

En esta zona existen al menos otros nueve competidores, aparte de CEMEX (que dispone de tres plantas) y la planta de READYMIX ASLAND, con cuotas de mercado significativas. Cabe destacar, entre otros, el Grupo Caleta o Corporación F. Turia. La cuota combinada de CEMEX sin RMA y los Activos será de aproximadamente el [20-30] %.

Mercado de Hormigón preparado en Tavernes y su zona de influencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[10-20]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[20-30]
RMA (LAFARGE)	[...]	[0-10]
GRUPO CALETA	[...]	[10-20]
CORPORACIÓN F. TURIA	[...]	[10-20]
HORMIUNIÓN	[...]	[0-10]
HOLCIM	[...]	[0-10]
CARLET	[...]	[0-10]
HORMIGONES BELI	[...]	[0-10]

Mercado de Hormigón preparado en Tavernes y su zona de influencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
LOS SERRANO	[...]	[0-10]
HORMIGONES DEL VINALOPO	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Navarra

CEMEX tan sólo dispone de una planta en la provincia de Navarra, situada en la localidad de Tudela. Esta planta ha permanecido cerrada hasta abril de 2005. READYMIX ASLAND dispone de cuatro plantas en esta provincia, con una cuota de mercado aproximada del [10-20] %.

Mercado de Hormigón preparado en Navarra en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
Activos RMA a adquirir	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Aridos

CEMEX sin RMA no dispone de canteras Ciudad Real y sí en Valencia y Madrid, donde también se encuentran algunos de los activos adquiridos.

Ciudad Real

Mercado de Aridos en Ciudad Real en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	-	-
Activos	[...]	[40-50]
CEMEX + Activos	[...]	[40-50]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Valencia

Mercado de Aridos en Valencia en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[0-10]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Madrid

Mercado de Aridos en Madrid en 2004		
	M3 (miles)	Cuota %
CEMEX sin RMA	[...]	[0-10]
Activos	[...]	[0-10]
CEMEX + Activos	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX y datos de READYMIX ASLAND.

Cemento

Los activos adquiridos no operan en el mercado del cemento. Por su parte, la posición de CEMEX y sus principales competidores en el mercado del cemento gris a escala nacional y regional es la siguiente:

Cemento gris (Península y Baleares)	
	2004
CEMEX	[10-20]
PORTLAND (VALDERRIVAS)	[10-20]
HOLCIM	[10-20]
LAFARGE	[10-20]
CIMPOR	[0-10]
TUDELA VEGUIN	[0-10]
UNILAND	[0-10]
ITALCEMENTI	[0-10]
MOLINS	[0-10]
CEMENTOS LA UNIÓN	[0-10]
LEMONA	[0-10]
CEMENTOS ANTEQUERA	[0-10]
LA ESFERA	[0-10]
CEMENTOS LA CRUZ	[0-10]
OTROS (Importadores de cemento)	[0-10]
TOTAL MERCADO	100

Fuente: Estimaciones de CEMEX

Cemento gris Zonas Península		
		2004
Zona Norte (Rioja, Aragón, Navarra, Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco)	Tudela Vegin	[20-30]
	CIMPOR	[10-20]
	ITALCEMENTI	[10-20]
	CEMEX	[10-20]
	VALDERRIVAS	[0-10]
	LEMONA	[0-10]
	OTROS	[10-20]
Zona Centro (Madrid, Castilla La Mancha, Castilla y León, y Extremadura)	VALDERRIVAS	[30-40]
	LAFARGE	[20-30]
	CEMEX	[10-20]
	LA UNIÓN	[0-10]
	HOLCIM	[0-10]
	OTROS	[10-20]
Zona Mediterránea (Valencia, Murcia, Cataluña y Andalucía)	UNILAND	[0-10]
	VALDERRIVAS	[0-10]
	MOLINS	[0-10]

Cemento gris Zonas Península		
		2004
	ITALCEMENTI	[0-10]
	CEMEX	[20-30]
	HOLCIM	[10-20]
	LAFARGE	[10-20]
	CIMPOR	[10-20]
	OTROS	[10-20]

Fuente: Estimaciones de CEMEX.

VI.2.- Estructura de la demanda

La demanda de hormigón se compone de de empresas dedicadas a actividades de construcción, que pueden ser de ámbito nacional, regional o local, incluidas las grandes constructoras que gozan de un elevado poder de negociación, tales como el Grupo FCC, Ferrovial, Agromán, Nexo Entrecanales, Sacyr Vallehermoso, OHL, etc.

El poder de negociación de las grandes empresas constructoras es elevado y su motivación para ejercerlo también, dado su volumen de compras, la posibilidad de elección entre un amplio número de proveedores y el peso que en su cartera representan los proyectos adjudicados mediante procedimientos competitivos que exigen ajustar los márgenes de sus proveedores. Los precios se negocian individualmente para cada obra concreta.

En el mercado de los áridos, la demanda suele estar formada por empresas hormigoneras y empresas de construcción. Un importante número de empresas hormigoneras disponen de sus propias plantas de áridos, aunque muy pocas son autosuficientes y han de recurrir al mercado de áridos para cubrir sus necesidades totales. Las grandes empresas constructoras son clientes especialmente importantes para la producción de hormigón mezclado *in situ*.

La demanda de cemento la forman esencialmente las empresas constructoras, hormigoneras y almacenistas, algunos de ellos, como las grandes constructoras, con un significativo poder de negociación.

Sin embargo, como consecuencia de la evolución de las técnicas constructivas, la utilización directa del cemento por los constructores ha experimentado un descenso, siendo actualmente las empresas hormigoneras el principal consumidor de este producto (incluyendo fabricantes de prefabricados) al ser una de las materias primas necesarias para la fabricación de hormigón. En todo caso, la mayor parte de la producción de ambas partes se destina a los Almacenistas/Distribuidores a los que se dirigen los constructores de menor escala.

VI.3.- Estructura de la distribución

La venta de áridos y hormigón se realiza directamente a los clientes, negociándose separadamente obra a obra, por lo que no es precisa la creación de una red de distribución. Particularmente, por lo que se refiere al hormigón, este producto se distribuye directamente desde la planta a la obra a través de camiones hormigoneras, que pueden ser en propiedad del propio productor o de transportistas subcontratados (que no suelen trabajar en régimen de exclusiva para ningún productor).

En el caso del hormigón preparado no son comunes los contratos de venta exclusiva, de suministro preferente ni de otros acuerdos de media o larga duración, sino que la contratación también se realiza por cada obra separadamente.

El cemento gris puede venderse bien a granel, o ensacado, directamente al usuario, en destino o en origen (fábricas e instalaciones de distribución) o mediante la intervención de distribuidores.

VI.4.- Fijación de precios

El precio de venta al consumidor final del hormigón preparado se establece individualmente, después de negociar con cada cliente para cada obra. Es habitual que cada cliente pida ofertas a los diferentes suministradores existentes en el entorno de su obra. No son frecuentes los contratos a largo plazo que incluyan el suministro de hormigón preparado en varias obras situadas en diferentes localizaciones y con diferentes periodos de entrega.

Los costes principales de los productores de hormigón preparado son los de materias primas (cementos, áridos y aditivos), que suponen aproximadamente un 70% del total, y los de transporte, que representan un 15% adicional, aproximadamente.

Los costes de producción del cemento dependen sustancialmente de la energía (puesto que se requiere para producir una tonelada de cemento aproximadamente entre 60 y 130 kilogramos de gasóleo o similar y unos 110 Kwh) y del transporte (especialmente por carretera).

No existen unos niveles homogéneos de precio, dado que éstos pueden variar sustancialmente en función de las circunstancias en los que se desarrolla cada operación comercial.

VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Los obstáculos derivados de la inversión necesaria para iniciar la producción de hormigón preparado a una escala rentable no son importantes. La tecnología utilizada está ampliamente disponible y el mantenimiento de las plantas es relativamente sencillo y poco costoso. De ahí, el gran número de plantas de producción existentes en la actualidad (2.200 plantas repartidas por toda la geografía nacional).

En cuanto a la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de hormigón, existe una amplia red de proveedores. El mercado de los áridos está muy atomizado y existe una oferta diversificada de cemento.

Tanto la producción de áridos como el hormigón preparado requieren de autorizaciones administrativas, al tratarse de una actividad con importante impacto ambiental¹¹.

En el caso de la producción de hormigón estas exigencias no suponen ninguna barrera significativa, ya que los propios clientes pueden obtener los permisos necesarios para operar sus plantas de hormigón para las obras que ejecutan.

Sin embargo, la obtención de los diferentes permisos administrativos para la extracción de áridos puede ser lenta, dependiendo de cada Comunidad Autónoma. La titularidad del suelo no es suficiente para el desarrollo y/o explotación del recurso natural, precisándose obtener previamente la necesaria autorización de aprovechamiento del recurso minero en cuestión que otorga la Comunidad Autónoma.

¹¹ R.D.L.1302/1986 de Evaluación de Impacto Ambiental y Decreto 2414/1961 que aprueba el Reglamento de Actividades Insalubres, Nocivas y Peligrosas.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa CEMEX ESPAÑA, S.A. (CEMEX) del 100% del capital social de HORMIGONES CIUDAD REAL, S.A. (HORCISA), filial de READYMIX ASLAND, y de determinados activos de esta última sociedad relativos a hormigón y áridos.

La operación supone eliminar la estructura de control conjunto por parte de los grupos LAFARGE y CEMEX sobre READYMIX ASLAND y proceder al reparto de sus activos entre los dos socios propietarios. LAFARGE adquiere el control exclusivo sobre READYMIX ASLAND, que mantiene parte de sus activos, y CEMEX adquiere control exclusivo sobre el resto de activos entre los que figura HORCISA.

En consecuencia, CEMEX pasará de ejercer control conjunto sobre las 122 plantas de hormigón y 12 canteras de áridos actualmente propiedad de READYMIX ASLAND a adquirir el control exclusivo de 28 plantas de hormigón y 6 canteras de áridos. Así, como consecuencia de la operación no se produce adición alguna de cuotas en la medida en que los activos en los negocios de áridos y hormigón sobre los que se adquiere control exclusivo ya están bajo control, aunque conjunto, de CEMEX en la actualidad. Es más, CEMEX ve disminuidas sus cuotas en casi todos los mercados con respecto a las que alcanzó tras la adquisición del grupo británico RMC, dado que pierde control sobre los activos que corresponden en el reparto a LAFARGE ASLAND.

Por otra parte, no desaparece competidor alguno. LAFARGE ASLAND pasa a ser un competidor independiente de CEMEX en los mercados aguas abajo de hormigón y mortero ya que mantiene, tras el reparto de los activos de READYMIX, una estructura verticalmente integrada.

CEMEX es la primera cementera de península y Baleares. Este grupo compite con otros también verticalmente integrados tales como LAFARGE ASLAND o CEMENTOS PORTLAND, entre otros. Así, la adquisición del control exclusivo sobre activos que ya controlaba conjuntamente no parece suponer un cambio sustancial en la estructura del mercado de cementos ni de la del de áridos u hormigón.

Además, se trata de mercados donde la demanda ejerce una fuerte presión ya que se concentra en las empresas constructoras y las autoridades públicas.

No parece pues probable que CEMEX pueda actuar con independencia de competidores, proveedores y clientes. Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis 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.