II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 11 de noviembre de 1998

por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto IV/M.1157 — Skanska/Scancem)

[notificada con el número C(1998) 3434]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(1999/458/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/97 [2], y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 14 de julio de 1998 de incoar el procedimiento en el presente asunto,

Habiendo ofrecido a las empresas afectadas la oportunidad de exponer sus alegaciones al pliego de cargos presentado por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre operaciones de concentración [3],

Considerando lo siguiente:

(1) El 3 de abril de 1998 la Comisión recibió la notificación de una concentración por la cual la empresa sueca Skanska AB (publ) (en lo sucesivo denominada «Skanska») ha adquirido a efectos de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de concentraciones») el control exclusivo de la empresa sueca Scancem AB (publ) (en lo sucesivo denominada «Scancem») mediante la adquisición de acciones. Las acciones fueron adquiridas en la Bolsa de Estocolmo entre el 9 y el 14 de octubre de 1997.

(2) La notificación fue declarada incompleta el 7 de mayo de 1998 conforme al artículo 4 del Reglamento (CE) nº 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo de 1998, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [4]. El 12 de junio de 1998 se completó la información; por tanto, la notificación surtió efecto con arreglo al apartado 2 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 447/98 el 15 de junio de 1998.

(3) Tras examinar la notificación, la Comisión concluyó que la operación notificada entraba dentro del ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones y podía crear o reforzar una posición dominante, como consecuencia de lo cual se obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo y en el territorio del Acuerdo EEE. En consecuencia, la Comisión decidió incoar el procedimiento de la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones el 14 de julio de 1998.

---

[1] DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión rectificada en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] DO C 201 de 16.7.1999.
[4] DO L 61 de 2.3.1998, p. 1.

I. **PARTES**

(4) Skanska opera en los sectores de la construcción, producción y distribución de materiales de construcción y de la gestión inmobiliaria. Ejerce sus actividades fundamentalmente en Suecia, Dinamarca, Alemania, Finlandia, Noruega y Estados Unidos.

(5) Por su parte, Scancem opera en los sectores de producción y distribución de materiales de construcción, básicamente cemento y otros materiales minerales. Sus actividades se centran en Suecia, Noruega, Finlandia, Reino Unido y Dinamarca.

II. **OPERACIÓN**

A. ANTECEDENTES

(6) El 2 de octubre de 1995, Skanska y Aker RGI [5] (en lo sucesivo denominada «Aker») participaron en una transacción por la cual Euroc AB (una empresa del sector de la producción de cemento que opera en Suecia y Finlandia) adquirió las divisiones de cemento y materiales de construcción de Aker. Skanska y Aker desempeñaron un papel clave en las negociaciones que culminaron en dicha transacción. Aker recibió una parte del pago en acciones de nueva emisión en Euroc y el resto en efectivo, que se utilizó para adquirir todas las acciones en Euroc propiedad de la empresa finlandesa Partek [6]. Tras la transacción, Aker pasó a tener el 33 % de las acciones y los derechos de voto en Euroc. En cumplimiento de un acuerdo de tanteo y retracto sobre las acciones en Euroc suscrito en 1993 entre Skanska y Partek, la compra de las acciones de Partek por parte de Aker estaba sujeta al requisito previo de que Skanska no ejerciera su derecho de tanteo y retracto sobre dichas acciones. Skanska accedió a vender las acciones de Partek a Aker y, al mismo tiempo, incrementó su participación en Euroc hasta equipararla a la de Aker comprando la mayor parte de las acciones que tenía la empresa sueca Robur (que, entre otras cosas, es uno de los principales accionistas de Skanska). Como resultado de la operación, Skanska y Aker obtenían cada una el 33,3 % de las acciones de la empresa fusionada (que pasó a denominarse Scancem).

(7) Las citadas transacciones dieron lugar a una serie de contactos entre la Comisión, por un lado, y Skanska, Aker y Euroc, por otro. Skanska y Aker declararon que, según sus estatutos, todas las decisiones estratégicas de Scancem, tanto las de la junta de accionistas como las del consejo de administración, se adoptarían por mayoría simple. Aker y Skanska aseguraron que no habían suscrito acuerdo alguno en torno a las votaciones o a cuestiones afines y que no estaban vinculados por intereses comunes que les llevaran a actuar de forma concertada en el ejercicio de sus derechos en relación con Scancem. Ambas empresas concluyeron que habría posibilidades reales de que se produjeran cambios de alianzas, que no había elementos suficientes que permitieran determinar que ambas empresas ejercerían el control conjunto de Scancem y que, por tanto, las transacciones no estaban sujetas al requisito de notificación con arreglo al Reglamento de concentraciones.

(8) Los servicios de la Comisión señalaron que Skanska y Aker contarían con los medios necesarios para controlar Scancem si actuaban de forma concertada y que, según la información disponible, había serios indicios de que la adquisición de un 33,3 % de las acciones de Scancem por parte de cada una de las empresas daría lugar de hecho al control conjunto. A juicio de los servicios de la Comisión, los factores que avalaban esta hipótesis eran, entre otros, el hecho de que las adquisiciones fueran fruto de una acción concertada y las pruebas que demostraban que Skanska y Aker habían acordado en principio un convenio de accionistas de muy amplio alcance que incluiría un acuerdo sobre las actividades de Scancem. Por tanto, cabía concluir que una acción concertada de carácter duradero tendría más sentido para Skanska y Aker que intentar formar alianzas puntuales con accionistas minoritarios en cada caso concreto.

(9) No obstante, Skanska y Aker discreparon de estas consideraciones y sostuvieron que la transacción no presentaba dimensión comunitaria y, por tanto, no estaba sujeta al requisito de notificación a la Comisión. Dado que las partes no estaban dispuestas a notificar la operación, se les informó de que la Comisión vigilaría de cerca las actividades de Scancem para velar por la legalidad de los procedimientos.

(10) Hasta octubre de 1997 la situación de la propiedad de Scancem no registró cambios. El 8 de octubre de 1997 Aker cambió sus acciones B (derechos de voto limitados) por acciones A (derechos de voto elevados), de modo que pasó a controlar el 41,2 % de los votos en Scancem. Skanska respondió de inmediato ampliando su participación hasta situarla en el 48,06 % de los votos (véase el considerando 12).

(11) El 23 y el 24 de abril de 1998, la Comisión llevó a cabo una inspección con arreglo al apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de concentraciones en las instalaciones de Skanska y Scancem para aclarar las transacciones, los acuerdos y demás medidas en relación con el establecimiento de Scancem, así como otros extremos y circunstancias pertinentes para sus actividades, con objeto de determinar si la operación estaba sujeta al requisito de notificación. No obstante, Skanska ha propuesto contraer una serie de compromisos destinados también a resolver los problemas que desde el punto de vista de la competencia planteaba la transacción de 1995.

[5] El grupo Aker es uno de los mayores grupos industriales de Noruega y desarrolla sus actividades en los sectores del cemento y materiales de construcción (a través de Scancem) y tecnología de plataformas marítimas de extracción de petróleo y gas.

[6] Antes de la transacción, Skanska y Partek tenían cada una un 25 % de los derechos de voto en Euroc; por tanto, eran los principales accionistas.

B. LA OPERACIÓN NOTIFICADA

(12) La operación notificada se refiere a la adquisición por parte de Skanska de una mayor participación en Scancem, que de este modo pasó de 17 751 090 acciones (el 33,3% de las acciones y los votos) a 20 852 188 acciones (el 39,16% de las acciones y el 48,06% de los votos). Las adquisiciones tuvieron lugar en la Bolsa de Estocolmo entre el 9 y el 14 de octubre de 1997.

(13) Skanska sostiene que esta operación no constituye una concentración a efectos del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

III. **CONCENTRACIÓN**

(14) Conforme al apartado 14 de la Comunicación de la Comisión sobre el concepto de operación de concentración ([7]), un accionista minoritario también puede ejercer el control exclusivo de hecho. Este es el caso, por ejemplo, cuando es muy probable que el accionista obtenga la mayoría en la junta de accionistas porque las restantes acciones están muy repartidas. En tales casos, la Comisión basa su evaluación, lógicamente, en la participación en las juntas de accionistas de años anteriores ([8]).

(15) En el presente caso, se puede proceder a una valoración de este tipo sobre la base de la participación en las juntas de accionistas de Scancem en 1996 y 1997. Cuando se celebraron dichas juntas, Skanska y Aker tenían cada una el 33,3% de los votos en la empresa. Del 33,3% restante, disperso entre un gran número de inversores privados y públicos, menos de la mitad (el 39,4% y el 37,2%, respectivamente) contaba con representación. Al evaluar si Skanska estaría en condiciones de alcanzar la mayoría de los votos en el futuro, ha de tomarse en consideración el hecho de que Skanska y Aker adquirieron posteriormente más acciones de Scancem. La adquisición de Skanska se ha explicado anteriormente. El 8 de octubre de 1997, Aker amplió sus derechos de voto al 41,2% al cambiar las acciones B por acciones A. El número total de derechos de voto en manos de Skanska y Aker, por tanto, ascendía al 89,26%, mientras que el 10,74% restante quedaba disperso entre los demás accionistas.

(16) Estas cifras muestran que, tras la operación notificada, Skanska podía tener la seguridad absoluta de que alcanzaría la mayoría de los votos emitidos en las futuras juntas de accionistas. Una participación del grupo «otros accionistas» equivalente a la registrada en las juntas de 1996 y 1997 significaría que, además de los votos en manos de Skanska y Aker, como máximo estaría presente en la junta otro 4,2% de los votos. Por tanto, Skanska contaría como mínimo con el 51,5% de los votos presentes. El siguiente cuadro arroja como resultado una participación del 48,06% ([9]).

Junta general de accionistas	Total de votos en Scancem (1 000)	Participación de Skanska a 14 de octubre de 1997 (1 000)	Votos emitidos (ajuste) (1 000)	Porcentaje de votos emitidos por Skanska (ajuste)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5%
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6%
1998	43 388	20 852	36 383 (40 039)	52,1%

Fuente: Skanska/Scancem.

([7]) Comunicación de la Comisión sobre el concepto de operación de concentración con arreglo al Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo relativo al control de las operaciones de concentración entre empresas (DO C 66 de 2.3.1998, p. 5).

([8]) Por ejemplo, Decisiones de la Comisión de 3 de agosto de 1993 en el asunto IV/M.343: Société Générale de Belgique/Générale de Banque, y de 23 de abril de 1997 en el asunto IV/M.754: Anglo American Corporation/Lonrho.

([9]) El número total de votos de Skanska que aparece en el cuadro es el que le corresponde después de todas las adquisiciones realizadas en el período comprendido entre el 9 y el 14 de octubre de 1997. En la columna «Votos emitidos (ajuste)» se indica, en primer lugar, el número efectivo de votos emitido en las respectivas juntas y, en segundo lugar, el número de votos que se habría emitido si Skanska y Aker hubiesen hecho valer en dichas reuniones su participación real. Por lo que respecta al grupo «otros accionistas», se ha utilizado para la corrección la participación real (1996: 39,4%, y 1997: 37,2%). Para el año 1998, se han utilizado las cifras reales, aunque han sido ajustadas para reflejar la situación que se habría producido; debido al procedimiento seguido, la empresa sólo ejerció una parte de su derecho de voto.

(17) Skanska ha alegado que la evaluación no puede basarse en el análisis descrito, puesto que hay otros resultados posibles. En concreto, ha señalado que, ante la situación actual, tras el incremento de las participaciones de Skanska y Aker, a otros accionistas obviamente les interesa participar en las futuras juntas de accionistas para proteger sus inversiones financieras.

(18) No obstante, la Comisión no puede aceptar la postura de Skanska. El interés de los demás accionistas por participar en las juntas de accionistas durante el período en el cual Skanska y Aker controlaban cada una el 33,3% de los votos ha de considerarse el mismo, si no mayor, que ante la estructura accionarial actual. Ello se debe al hecho de que en la situación anterior cada accionista hubiese tenido una posibilidad mayor de ejercer su influencia cuando Skanska y Aker no mantuvieran una posición común. Pese a la declaración de Skanska en sentido contrario, los hechos demuestran claramente el interés decreciente de «otros accionistas» por participar en las juntas de accionistas de Scancem. Ya se ha indicado antes que la participación de este grupo cayó del 37% al 31% tras la adquisición de acciones por parte de Skanska en octubre de 1997 ([10]).

(19) Por último, la Comisión señala que si Skanska hubiese ejercido plenamente el 48,06% de los derechos de voto en la junta de accionistas del 22 de abril de 1998, hubiese representado el 52,1% de todos los votos emitidos en aquella ocasión.

(20) Sobre la base de estas consideraciones, cabe concluir que, como consecuencia de la operación notificada, Skanska adquiere el control exclusivo de Scancem a efectos de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 Reglamento de concentraciones.

(21) Dado que las adquisiciones tuvieron lugar en octubre de 1997, la Comisión examinará la posibilidad de aplicar el artículo 14 del Reglamento de concentraciones.

IV. **DIMENSIÓN COMUNITARIA**

(22) El volumen de negocios agregado a escala mundial de Skanska y Scancem conjuntamente supera los 5 000 millones de ecus [Skanska: 6 339,9 ([11]) millones de ecus, y Scancem: 1 857,6 millones de ecus]. Cada una de estas empresas tiene un volumen de negocios a escala comunitaria superior a 250 millones de ecus (Skanska: 3 884,3 millones de ecus, y Scancem: 1 092,9 millones de ecus) y no realiza más de dos tercios de su volumen de negocios agregado en un solo Estado miembro. Por lo tanto, la operación notificada tiene dimensión comunitaria. Constituye un caso de cooperación a efectos del Acuerdo EEE, conforme al artículo 57 de dicho Acuerdo, y por tanto la Comisión ha de evaluarlo en cooperación con el Órgano de Vigilancia de la AELC, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 58 y en el Protocolo 24 del Acuerdo EEE.

V. **MERCADOS DE REFERENCIA**

(23) En Suecia, las actividades combinadas de Skanska y Scancem cubren la totalidad de la cadena de valor en el sector de la construcción. Así, la principal actividad de Scancem es la producción de materias primas esenciales, sobre todo cemento. Skanska y Scancem producen materiales de construcción a base de cemento (por ejemplo, hormigón) y otros tipos de materiales de construcción (por ejemplo, ladrillos, paneles de yeso, enlucidos y productos para igualar suelos). Además, Skanska es la mayor empresa de construcción de la región nórdica.

(24) En consecuencia, la operación notificada tiene repercusiones verticales importantes sobre todos los mercados que se citan a continuación. También se producen solapamientos horizontales significativos entre Skanska y Scancem en los mercados suecos de hormigón y áridos.

(25) En la notificación, las partes indicaban que no hay solapamientos horizontales en Noruega y Finlandia, porque Skanska no produce materiales de construcción en estos países. No obstante, con posterioridad a la recepción del pliego de cargos con arreglo al artículo 18 del Reglamento de concentración, Skanska ha reconocido que su filial finlandesa, Tekra OY, produce hormigón premezclado y productos de hormigón prefabricados en Finlandia. Además, a lo largo de la investigación se ha comprobado que la operación también podría tener repercusiones verticales en esos dos países, similares a las descritas anteriormente con respecto a Suecia, dada la posición de Scancem en el mercado del cemento y las actividades de construcción de Skanska.

A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

(26) La operación notificada afecta a los siguientes mercados:

— cemento,

— áridos,

— hormigón premezclado,

— hormigón seco,

([10]) En el cuadro también se observa una tendencia decreciente en la participación del grupo «Otros accionistas» en las juntas de accionistas, tanto en números reales (1996: 13,1% de todos los votos emitidos, 1997: 12,4% y 1998: 3,3%) como en porcentaje de los votos en manos de accionistas de este grupo (1996: 39,4%, 1997: 37,2% y 1998: 30,8%).

([11]) A esta cifra habría que añadir el volumen de negocios de JM Byggnads och Fastighets AB (461 millones de ecus). Skanska controla el 57% de los votos en JM, una de las cinco principales empresas de construcción de Suecia.

— productos de hormigón prefabricados,

— construcción.

(27) Además, las actividades que Skanska ya desarrollaba en relación con una serie de materiales de construcción, como ladrillos, paneles de yeso, enlucidos y productos para igualar suelos, repercutirán sobre la operación.

a) **Cemento**

(28) El cemento es un aglomerante de base mineral que tiene la propiedad de fraguar cuando se mezcla con agua. Se utiliza como producto intermedio sobre todo para la producción de hormigón. Las propiedades del cemento varían considerablemente dependiendo de las cantidades de materias primas utilizadas y de los métodos de producción elegidos ([12]). No obstante, todos los tipos de cemento se derivan de un único producto intermedio conocido como *clinker*, que se obtiene por cocción de una mezcla de materiales calcáreos que contienen caliza y cal con materiales arcillosos como pizarras y arena.

(29) Existen dos tipos principales de cemento: el cemento gris y el cemento blanco. La principal diferencia radica en que para la producción de *clinker* blanco se utiliza una calidad muy concreta de caliza ([13]). Según Skanska, el cemento blanco se utiliza para fines decorativos. Scancem sólo produce cemento gris, pero importa una cantidad muy limitada de cemento blanco (en 1997 representó sólo alrededor del 0,6 % de las ventas de cemento en Suecia). Por lo tanto, sólo el mercado del cemento gris se tomará en consideración en la presente evaluación.

(30) Existen básicamente dos métodos para producir *clinker*: el procedimiento «húmedo» (el método tradicional conforme al cual las materias primas se muelen y se mezclan con agua antes de la cocción) y el procedimiento «seco» (un método por el cual se consume menos energía). Skanska utiliza este último procedimiento, y su proceso de producción se compone en términos generales de las siguientes fases: se extraen, se trituran, se almacenan y, por último, se muelen la caliza y la marga para extraer un polvo fino que se almacena en silos. El polvo, denominado «harina bruta», se prepara en seco mediante un proceso denominado de precalcinación (que divide el carbonato cálcico en óxido de calcio y dióxido de carbono). El contenido alcalino se condensa antes de que se calcine el polvo (a unos 1 400 °C) en hornos giratorios y se transforma en *clinker*, que se enfrían y se trituran hasta obtener los tamaños necesarios y se almacenan en silos. Por último, los *clinker* se muelen y se mezclan con yeso y aditivos para obtener el cemento.

([12]) Véase la Decisión de la Comisión de 30 de noviembre de 1994, asuntos IV/33.126 y 33.322: Cemento, asunto IV/M.460: Holdercim/Cedest y asunto IV/M.1030: Lafarge/Redland.

([13]) Véase la Decisión de la Comisión de 30 de noviembre de 1994, asuntos IV/33.126 y 33.322: Cemento.

(31) En Decisiones anteriores, el cemento fue calificado de mero producto semiacabado con respecto al cual la competencia entre marcas es escasa ([14]). Además, cada tipo de cemento ha de satisfacer determinados criterios relativos a su composición, sus especificaciones y su conformidad con las normas europeas, sujetas a excepciones nacionales. La mayor parte de la producción de cemento de Scancem se compone del denominado cemento corriente, que puede utilizarse para numerosas aplicaciones. Una de las plantas de Scancem, Degerhamn, produce una calidad especial de cemento que se endurece con más lentitud que el cemento corriente. Esta calidad de cemento produce un hormigón especialmente indicado para determinadas obras de construcción como puentes y carreteras, que exigen una mayor resistencia a las condiciones climáticas. En Suecia, además, se exige que el cemento contenga menos plomo para reducir el riesgo de reacciones alérgicas. En la notificación, Skanska sostuvo que el mercado del cemento era un mercado global. En Decisiones anteriores, la Comisión determinó la intercambiabilidad de varios tipos de cemento ([15]). Así lo ha confirmado en gran medida su investigación en el presente caso. En consecuencia, el mercado del cemento gris constituye un único mercado.

b) **Áridos**

(32) Según Skanska, el término «áridos» designa normalmente las tres materias primas básicas en la construcción y las obras públicas: grava, roca machacada y arena. La empresa ha alegado que la grava y la roca machacada son prácticamente intercambiables. Por razones medioambientales, el Gobierno sueco ha introducido una normativa que impone un impuesto sobre el uso de la grava, lo que ha igualado el coste de ambos productos (si no, la roca machacada sería más costosa) ([16]). Los dos materiales se utilizan básicamente en la peparación de los cimientos de edificios y obras públicas y en la producción de hormigón y asfalto. La arena no está indicada para los cimientos y se emplea casi exclusivamente en la producción de hormigón. Skanska ha declarado que pese a la falta de intercambiabilidad entre, por un lado, la grava y la roca machacada y, por otro, la arena, habitualmente se incluyen los tres tipos de áridos cuando se analizan los mercados suecos de los áridos, aunque tal punto de partida pueda no estar justificado desde el punto de vista estrictamente económico.

(33) En cualquier caso, dado que la arena representa menos del 5 % del mercado sueco de los áridos y que Skanska

([14]) Asunto IV/M.460: Holdercim/Cedest.

([15]) Asunto IV/M.460: Holdercim/Cedest.

([16]) Sirva, a modo de ejemplo, el hecho de que en 1995 había unas 5 000 canteras en Suecia, de las cuales 3 785 eran canteras de grava y 487 de roca machacada. En 1995 se explotaban unas 2 700. Entre 1984-1995, el porcentaje de grava descendió del 82 al 51 % de la producción total de áridos, mientras que el de roca machacada aumentó del 13 al 37 %. El objetivo es reducir el porcentaje de grava al 30 % antes del año 2000; véase la decisión de la autoridad de competencia de Suecia en el Asunto Dnr. 292/97 — NCC/Siab, de 22 de julio de 1997.

extrae y vende arena en cantidades muy limitadas (menos del 5 %), este factor no tendrá incidencia real sobre la presente evaluación y, por tanto, el mercado de los áridos será considerado un conjunto a efectos de la misma.

c) **Hormigón**

(34) El hormigón se produce mezclando cemento con áridos y agua. Puede mezclarse en instalaciones de producción específicas («hormigón premezclado») y transportarse después en vehículos especiales («hormigoneras») al lugar en el que vaya a utilizarse.

(35) El hormigón también puede mezclarse *in situ*, en el lugar en el que va a utilizarse. Según la forma tradicional de producción de hormigón *in situ*, el usuario final simplemente mezcla el cemento embalado en sacos con los áridos y el agua. Pero se trata de una actividad intensiva en mano de obra y el hormigón que se obtiene no presenta una calidad homogénea. Por tanto, este tipo de mezclas *in situ* sólo se utilizan cuando rapidez y calidad no son factores importantes y cuando los volúmenes exigidos son relativamente limitados (según Skanska, por debajo de 0,75 m^3). Aparentemente, las mezclas *in situ* revisten una importancia económica limitada. Por ejemplo, Skanska estima que representa como máximo el 1-2 % del hormigón utilizado en actividades de construcción.

(36) Una forma más elaborada del hormigón *in situ* es el hormigón seco, un producto al que sólo hay que añadir agua. El hormigón seco se elabora conforme a composiciones específicas y, por tanto, presenta una calidad homogénea. Además, ofrece al usuario un mayor grado de flexibilidad, porque reduce la necesidad de prever con antelación el momento en el que se necesitará el hormigón y las cantidades exactas necesarias. Pero el hormigón seco es mucho más costoso que el hormigón mezclado *in situ*, de modo que es poco probable que se utilice este tipo de hormigón cuando las cantidades necesarias excedan de 1,0 m^3.

(37) Asimismo, para determinadas aplicaciones se vende hormigón en elementos prefabricados u otros productos prefabricados, que a veces contienen armaduras de acero.

(38) En su notificación, Skanska alegó que los mercados de productos de referencia en el sector del hormigón son los del hormigón premezclado, el hormigón seco y los productos de hormigón prefabricados. A continuación se analiza cada uno de estos tres mercados.

i) *Hormigón premezclado*

(39) El hormigón premezclado se vende y suministra semihúmedo. Se compone de cemento (15 %) y áridos (85 %), además del agua y los aditivos. Este producto se utiliza como base para construcciones de hormigón moldeado *in situ*. El hormigón premezclado es un producto perecedero y normalmente se transporta en volúmenes importantes.

(40) En su notificación, Skanska declaró que existe un cierto grado de intercambiabilidad, dependiendo de las aplicaciones específicas, entre el hormigón premezclado, por un lado, y el hormigón seco u hormigón moldeado *in situ*, por otro. Como se ha señalado anteriormente, las cifras facilitadas por Skanska indican que el hormigón moldeado *in situ* parece revestir una importancia económica limitada. Por otro lado, las cifras facilitadas por las partes señalan que hay diferencias de precios significativas entre el hormigón premezclado y el hormigón seco; este último es un 50 % más costoso. El hecho de que, por regla general, el hormigón premezclado se utilice cuando se necesitan cantidades importantes, indica asimismo que es más acertado considerar el hormigón seco un producto complementario.

(41) A efectos de la presente evaluación, por tanto, se considera que el hormigón premezclado forma un mercado separado ([17]).

ii) *Hormigón seco*

(42) Anteriormente se ha señalado que el hormigón seco es un hormigón premezclado que sólo requiere que se añada agua. Por tanto, es fácil de utilizar y tiende a emplearse fundamentalmente en aplicaciones en las que se necesitan cantidades limitadas pero una calidad homogénea.

(43) En su notificación, Skanska declaró que, dependiendo de las aplicaciones específicas, existe una relación de competencia entre el hormigón seco y el hormigón tradicional mezclado *in situ*. Aunque es correcta la afirmación de que ambos productos se emplean en aplicaciones que requieren cantidades relativamente limitadas, diversos factores apuntan a que no hay una intensa relación de competencia entre los dos productos. En primer lugar, el hormigón seco puede utilizarse para aplicaciones en las que la calidad es muy importante, lo que no ocurre con el hormigón tradicional mezclado *in situ*. En segundo lugar, las diferencias de precios parecen incluso superar las existentes entre el hormigón seco y el hormigón premezclado.

(44) En su respuesta al pliego de cargos con arreglo al artículo 18 (en lo sucesivo, «la respuesta»), Skanska declaró que hasta ahora no ha entrado en competencia activa con Scancem en el mercado del hormigón seco, porque sus ventas se centraban en las empresas de construcción, mientras que Scancem las enfocaba hacia el mercado minorista. Pero este argumento no tiene en cuenta que la producción de Skanska fruto de sus acuerdos de subcontratación se vende a través de minoristas.

([17]) Véanse las Decisiones de la Comisión en los asuntos IV/M.460: Holdercim/Cedest, y IV/M.1030: Lafarge/Redland.

Además, Skanska no ha aducido ni demostrado con cifras que las ventas a empresas de construcción hayan de considerarse un mercado separado del de las ventas a minoristas. En conclusión, el hormigón seco se considera un mercado distinto del de otros tipos de hormigón.

iii) *Productos de hormigón prefabricados*

(45) Básicamente, son productos de hormigón prefabricados los pilares prefabricados, las vigas y viguetas, las barreras de seguridad en carreteras, los contenedores, las traviesas para vías férreas, así como los bloques y elementos para la construcción de edificios. Normalmente, estos productos contienen armaduras de acero. Es frecuente que los productos no estén normalizados y se produzcan conforme a las especificaciones de los clientes. Los productos de hormigón prefabricados se venden separadamente o como parte de un paquete, lo que también puede implicar cierta actividad de construcción.

(46) Tras la notificación, Skanska ha revisado su posición sobre el mercado de productos de referencia y ha declarado que los productos de hormigón prefabricados han de dividirse entre los productos destinados a la construcción de edificios y aquellos que se destinan a infraestructuras (tubos, bordillos, traviesas para vías férreas, etc.). En opinión de Skanska, los «productos para edificaciones» constituyen una gama homogénea de productos prefabricados que comparten equipamento y conocimientos técnicos, lo que, en opinión de la empresa, no ocurre en el caso de los «productos para infraestructuras» que exigen tecnología y equipamiento distintos y más especializados. Skanska también ha declarado que los «productos para infraestructuras» deben ser objeto de más subdivisiones.

(47) No obstante, a efectos de la presente evaluación puede quedar abierta la cuestión de si conviene o no proceder a tal delimitación, porque, como se muestra más adelante, las repercusiones sobre el mercado serían básicamente las mismas si se parte de un mercado global de productos de hormigón prefabricados que partiendo de un mercado de «productos de hormigón prefabricados para edificaciones».

d) **Otros materiales de construcción**

(48) Antes de la operación, Scancem ya desarrollaba importantes actividades relacionadas con otros materiales de construcción. Aunque estas actividades no se ven directamente afectadas por la operación notificada, indirectamente reforzarían la posición combinada de las partes en otros mercados. Cabe citar en este sentido los paneles de yeso, que se utilizan para la construcción de paredes, suelos y techos. Asimismo, destacan los productos para igualar o enlucir suelos nuevos o rehabilitados antes de colocar el revestimiento de madera, textil o de plástico, así como los enlucidos, productos para alisar las paredes antes de pintarlas o colocar el papel pintado que se utilizan tanto en la construcción de edificios nuevos como en proyectos de renovación.

(49) Recientemente, Skanska sugirió que algunos de estos productos [productos para igualar suelos, mortero (un tipo de «cola» utilizada entre otros fines en trabajos de albañilería) y yeso (utilizado en fachadas)] han de examinarse junto con el hormigón seco. Según esta empresa, todos ellos forman una «familia de productos», puesto que presentan un elevado grado de intercambiabilidad. No obstante, la empresa no ha podido presentar datos de mercado significativos sobre las ventas de esta «familia de productos» ni ha facilitado información sobre su presunta intercambiabilidad.

(50) Pero a efectos de la presente evaluación no es necesario llegar a una conclusión definitiva sobre la dimensión exacta de los mercados de los paneles de yeso, productos para igualar suelos y enlucidos, dado que tal delimitación no afectaría a la evaluación de la operación.

e) **Actividades de construcción**

(51) Además de los mercados citados por Skanska en su notificación, la investigación ha revelado que la adquisición notificada repercutiría sobre el sector de la construcción, teniendo en cuenta que Skanska es el principal proveedor en el mercado sueco.

(52) Las empresas del sector, incluida Skanska, han declarado que el mercado de la construcción ha de dividirse en dos mercados de referencia distintos: el mercado de la construcción de edificios y el de la construcción de infraestructuras (por ejemplo, carreteras, túneles y puentes). La razón aducida para tal separación es que la presencia en los dos mercados exige prestaciones, personal, maquinaria y equipos diferentes ([18]).

(53) Además, también se puede establecer una distinción según la dimensión del proyecto de construcción. Ello se debe a que las condiciones de competencia varían significativamente entre los pequeños y los grandes proyectos. Aunque no existe una frontera absoluta que delimite lo que ha de calificarse de pequeño o de gran proyecto, la autoridad de competencia de Suecia ha establecido una línea divisoria entre los proyectos de más y de menos de 40 millones de coronas suecas (aproximadamente, 4,6 millones de ecus) de valor global. Según la ley sueca sobre contratos públicos, 40 millones de coronas suecas constituye el umbral por encima del cual los proyectos han de someterse a un procedimiento abierto

([18]) Véase también la Decisión de la autoridad de competencia de Suecia en al asunto Dnr. 292/97 — NCC/Siab, de 22 de julio de1997.

de licitación. Además, en Suecia hay muchas menos empresas de construcción con capacidad para llevar a cabo proyectos con un valor superior al citado que cuando se trata de proyectos por debajo de dicho valor.

(54) Por tanto, conviene evaluar la posición de Skanska en el mercado partiendo de que la construcción de edificaciones y la construcción de infraestructuras constituyen dos mercados separados. Además en ambos mercados procede establecer una línea divisoria entre los proyectos cuyo valor global se sitúe por encima de 40 millones de coronas suecas y aquellos cuyo valor global sea inferior a esta cifra.

f) **Conclusiones sobre los mercados de producto**

(55) Sobre la base de estas consideraciones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que ha de partirse de la existencia de mercados separados para el cemento, los áridos, el hormigón premezclado y el hormigón seco. En cuanto a los productos de hormigón prefabricados, no resulta necesario determinar si ha de considerarse un único mercado o si, tal y como pretende Skanska, ha de dividirse entre el mercado de «productos para edificaciones» y el de «productos para infraestructuras». La definición de los mercados de los productos restantes puede quedar abierta.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

(56) En otras decisiones, la Comisión sostuvo que el mercado del cemento está compuesto por una serie de mercados, centrados en torno a las distintas fábricas, con solapamientos entre unos y otros y que cubre el conjunto de Europa. El volumen de cada uno de ellos y el alcance de los solapamientos vienen determinados por la distancia desde la fábrica en la que se venda el cemento ([19]).

(57) No obstante, Skanska alegaba en su notificación que el mercado del cemento es fundamentalmente de dimensión regional/nacional, aunque sólo ha facilitado cifras a escala nacional. Puede observarse que prácticamente no hay exportaciones ni importaciones entre Suecia y Finlandia y otros Estados miembros ([20]). En su respuesta al pliego de cargos, Skanska indicó que la situación es distinta en Noruega, donde la principal fuente de importaciones es Blue Circle (Reino Unido). No obstante, ha de señalarse que esta empresa tiene una participación equivalente en las terminales de importación de Embra en este país. En conclusión, la aparente ausencia de importaciones indica que los productores de cemento de otros Estados miembros no han tratado de ejercer presión competitiva en la región nórdica exportando sus productos. Lo mismo cabe afirmar con respecto a Noruega, donde, al margen de la inversión estructural por parte de Blue Circle a la que se ha aludido, prácticamente no ha habido importaciones procedentes de otros productores de cemento de Europa occidental.

(58) En consecuencia, el mercado que ha de servir de referencia para la presente evaluación no es de dimensión europea, sino que más bien se limita a cada uno de los tres países nórdicos o, como máximo, a la región nórdica en su conjunto. Como Scancem es el único productor de cemento de todos estos tres países nórdicos, la falta de comercio intranórdico no indica necesariamente que el mercado geográfico cubre la región nórdica en su conjunto. En cualquier caso, no es necesario determinar si el mercado de referencia es nacional o nórdico, porque el resultado de la evaluación sería el mismo independientemente de tal delimitación.

(59) Skanska ha declarado que los mercados de productos de hormigón prefabricados, hormigón seco, paneles de yeso, materiales de revestimiento, productos para igualar suelos y enlucidos son fundamentalmente de dimensión nacional. Así lo ha confirmado básicamente la investigación, que revela que no hay importaciones ni exportaciones signficativas de todos estos productos. Además, Skanska ha alegado que la producción de hormigón en Suecia está sujeta a un procedimiento de certificación específico gestionado por BBC, una asociación comercial. Antes de la certificación, el productor debe, entre otras cosas, verificar las propiedades de la materia prima.

(60) Los mercados de la construcción de edificaciones e infraestructuras son nacionales, por lo menos cuando se trata de proyectos de gran envergadura. Sigue siendo poco frecuente que empresas extranjeras se encarguen de proyectos de construcción en Suecia, aparte de los subcontratistas o las empresas asociadas a Skanska o a alguna otra empresa de construcción sueca. A efectos de la presente evaluación, no es necesario definir el alcance geográfico de los mercados cuando se trata de proyectos de pequeña envergadura.

(61) En conclusión, los mercados citados no presentan una dimensión mayor que nacional. Al mismo tiempo, la investigación revela que la estructura de la oferta, los niveles de precios y otras condiciones de competencia no difieren significativamente dentro de cada país.

(62) En la notificación, Skanska declaró que los mercados del hormigón premezclado y de los áridos son de dimensión local por los elevados costes de transporte y porque, en el caso del hormigón premezclado, las distancias que exceden de una hora de transporte merman la calidad del producto. Posteriormente, Skanska revisó esta apreciación declarando que a pesar de ello estos mercados han de evaluarse a escala nacional, porque los segmentos locales se solapan en todo el territorio nacional. En opinión de Skanska, las presiones competitivas a las que se enfrentan los proveedores en zonas locales vienen dictadas por la competencia dentro de una red nacional de segmentos entrelazados. Algunos terceros interesados han indicado que, en su opinión, los mercados del hormigón premezclado y de los áridos son de dimensión local o regional, aunque otros han esgrimido argumen-

([19]) Véase la Decisión de la Comisión de 30 de noviembre de 1994, asuntos IV/33.126 y 33.322: Cemento.

([20]) Las importaciones en estos países proceden de los países del antiguo bloque soviético, mientras que Scancem exporta fundamentalmente a Estados Unidos y África. Scancem importa cemento blanco de Dinamarca. Las importaciones independientes procedentes de otros Estados miembros se sitúan por debajo del 1 % de las ventas en el mercado sueco.

tos similares a los de Skanska en su última comunicación, es decir, que el mercado es nacional.

(63) Desde la perspectiva económica, la zona de captación de una planta de hormigón premezclado (o de un proveedor de áridos) está por lo general delimitada dentro de un área en la que los productos pueden transportarse en un plazo no superior a una hora, aproximadamente. Desde el punto de vista del cliente, una distancia de una hora permite escoger entre uno, dos o más proveedores, dependiendo de la ubicación de ambas partes. Sin lugar a dudas, es imposible definir exactamente todas las posibles combinaciones o variantes, que están en función de la densidad y distribución tanto de la población de consumidores como de la red de proveedores. Además, para cualquier cliente de hormigón premezclado o de áridos, la elección de proveedores para cada proyecto de construcción se verá limitada por la ubicación de la obra y de cada productor. Como la mayor parte de los clientes de estos productos son empresas de construcción con un ámbito geográfico de actividad relativamente amplio (en la mayor parte de los casos, nacional), la identidad y el número de proveedores viables desde el punto de vista económico serán distintos en cada proyecto.

(64) Por otro lado, el grado de solapamiento que se produce entre las zonas de captación de los proveedores, junto con la distribución de la población de consumidores, no sólo determinará las interacciones competitivas entre plantas de producción de hormigón premezclado que estén próximas desde el punto de vista geográfico, sino que, hasta cierto punto también repercutirán o provocarán una reacción en cadena sobre proveedores más distantes. Además, muchos importantes parámetros de la competencia, como la ubicación de las instalaciones de producción, la variedad y calidad de los productos ofertados, la gama de servicios (horas de apertura, etc.), la publicidad, la promoción y, en cierta medida, los precios y descuentos no se determinan a escala local sino regional o nacional. Por lo general, las decisiones de este tipo se aplican en todo el territorio nacional. Por lo tanto, resulta necesario y adecuado delimitar de forma más amplia lo que desde el punto de vista de un proyecto aislado puede parecer un mercado extremadamente local.

(65) En principio, para la agregación de las cifras puede partirse de un número infinito de niveles distintos. Prácticamente no hay importaciones ni exportaciones de hormigón premezclado o áridos, lo que puede deberse a los elevados costes de transporte y, tratándose de los áridos, a su carácter perecedero. Por tanto, el mercado geográfico más amplio posible es el nacional.

(66) Skanska y Scancem (así como sus principales competidores) producen hormigón premezclado y áridos en una zona geográfica extensa. Aunque la información disponible apunta a que las cuotas de mercado de las partes varía en cierta medida en función de si se mide a escala nacional, regional o local, no es necesario a efectos de la presente evaluación determinar con carácter concluyente el alcance exacto del mercado geográfico de referencia, porque la evaluación no sería muy distinta si la evaluación se efectuara a escala nacional, regional o local.

(67) En consonancia con lo anterior, la evaluación de las repercusiones de la operación sobre la competencia puede basarse en los puntos fuertes de las partes a escala nacional, con el apoyo de los datos sobre los mercados regionales y locales del hormigón premezclado y los áridos ([21]).

VI. **COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN Y CON EL FUNCIONAMIENTO DEL ACUERDO EEE**

A. MATERIAS PRIMAS

a) **Cemento**

i) *Consideraciones generales*

(68) Scancem opera en el sector de la producción de cemento en Suecia, Noruega y Finlandia. En estos países, las actividades de dicho sector se centran en tres empresas nacionales ([22]) que, en su conjunto, forman una única entidad empresarial (Cement Nórdic). Esta entidad empresarial engloba las actividades cementeras en Suecia (tres plantas de producción), Noruega (dos) y Finlandia (dos) y alcanzó un volumen de negocios global de 367,5 millones de ecus en 1997 ([23]). Scancem International reúne, entre otras, las actividades internacionales de producción y exportación de cemento, estas últimas fundamentalmente a África y Estados Unidos; en 1997 tuvo un volumen de negocios de 439,2 millones de ecus. La filial Castle Cement produce cemento en el Reino Unido, y en 1997 su volumen de negocios de situó en 225,3 millones de ecus (cuota de mercado aproximada: [20-30 %]) ([24]). Skanska no produce cemento, pero, al tratarse del principal productor sueco de hormigón y de la mayor empresa de construcción, es la más importante fuente de demanda de cemento de la región nórdica.

(69) El volumen de negocios anual de los mercados del cemento de Suecia, Noruega y Finlandia considerados individualmente oscila entre 80 y 95 millones de ecus. Según cifras facilitadas por la propia empresa y por terceros interesados, la cuota de mercado de Scancem es de aproximadamente el [80-90 %] en cada uno de estos países. Las cuotas de mercado han permanecido estables […]* durante los tres últimos años. No hay más productores de cemento en estos países y el único competidor en estos mercados, con una cuota de mercado superior al 5 %, es la empresa noruega Embra, que importa cemento de Lituania.

(70) De la notificación se deduce que, entre 1995 y 1997, las ventas totales de cemento aumentaron en más del

([21]) Asunto IV/M.460: Holdercim/Cedest y asunto IV/M.1030: Lafarge/Redland.

([22]) Antes de la citada fusión de 1995 entre las divisiones de cemento de Euroc y Aker, las actividades relacionadas con el cemento en los mercados sueco y finlandés las desarrollaba Euroc, las del mercado noruego Aker y las del británico y otros mercados extranjeros Scancem JV, una empresa en participación creada entre ambas empresas.

([23]) A lo largo del procedimiento, las partes han ido revisando sus cifras sobre, por ejemplo, el volumen de negocios. Salvo indicación en contrario, todas las cifras que se indican a continuación son las últimas cifras facilitadas.

([24]) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

20 % en Noruega y Finlandia. Durante el mismo período, las ventas en Suecia decrecieron en algo menos del 20 %. Pese a estas tendencias divergentes, Scancem ha sido capaz de mantener en los tres países una cierta estabilidad de sus precios de venta durante este período […]*. El índice de utilización de la capacidad de la empresa se incrementó en este período en Noruega, pasando de […]*, así como en Finlandia, pasando del […]*, pero disminuyó en Suecia, pasando del […]*.

ii) *Estructura de la oferta*

(71) Scancem es el único productor de cemento en Suecia y cuenta con tres plantas de producción de este producto, todas ellas situadas en el sur del país —en Slite, Degerhamn y Skövde— con una capacidad de producción total de aproximadamente [< 2]* millones de toneladas de *clinker* ([> 1, < 1 y < 1]* millones de toneladas, respectivamente) ([25]). Las dos primeras están situadas en las islas bálticas de Gotland y Öland.

(72) Los costes fijos de la producción de cemento son elevados. Según las cifras facilitadas por Scancem, el porcentaje de costes fijos ascendió en 1997 (excluidas la amortización y los costes financieros) a […]* en Slite y Degerhamn y a […]* en Skövde. Por tanto, a la empresa le interesa que sus instalaciones de producción funcionen al máximo de su capacidad. En Suecia, su índice de utilización de la capacidad ha oscilado por regla general en torno a […]*, menos en la planta de Skövde, donde ha […]* en los últimos tres años y se sitúa actualmente en […]*.

(73) En lo que respecta a la distribución, Scancem cuenta con un total de 18 terminales (incluidad las situadas en las tres plantas de producción), ubicadas a lo largo de la costa sueca. Teniendo en cuenta la ubicación de las plantas de producción de Scancem, el cemento se transporta a las terminales por vía marítima (a excepción de la producción de la planta de Skövde, que se transporta por ferrocarril a la terminal de Gotemburgo). La capacidad máxima media de cada terminal es de aproximadamente 15 000 toneladas. La terminal más grande está situada en Estocolmo y cuenta con una capacidad máxima de 33 200 toneladas. Las partes han índicado la capacidad de utilización sobre la base de la cantidad máxima cargada durante un año. Utilizando esta medida, la utilización de la capacidad ha sido estimada en […]* en la mayoría de las terminales.

(74) La mayor parte del cemento de Scancem se vende a granel, directamente al cliente. Por regla general, los clientes recogen directamente el cemento en la terminal y se encargan de su transporte por carretera o ferrocarril. El resto, que se vende en sacos, se comercializa a través de distribuidores independientes como, por ejemplo, establecimientos especializados en materiales de construcción o tiendas de bricolaje. Además, sus servicios de ventas (en total, 45 personas dedicadas a las ventas, la publicidad, la investigación y el desarrollo comerciales y el asesoramiento técnico a clientes) están centralizados en Estocolmo, aunque la empresa cuenta también con oficinas de venta en Gotemburgo y Malmö.

(75) Según la información de que dispone la Comisión, la noruega Embra es la única empresa que actualmente vende cemento importado en el mercado sueco ([26]). Esta empresa, propiedad de la noruega Selvaag Group, produce y distribuye cemento y áridos ligeros en los países nórdicos, los países bálticos, Polonia y Alemania. Embra entró en el mercado sueco en 1992 e importa cemento de una empresa que parcialmente es de su propiedad, AB Akmenes Cementas, situada en Lituania ([27]). Según su informe anual, en 1997 Embra vendió 58 000 toneladas de cemento en Suecia. La empresa cuenta con tres terminales en Suecia, tres en el sur a lo largo de la costa (Halmstad y Ähus) y una en el interior (Västerås). Estas terminales son mucho menores que las de Scancem. Embra ha incurrido en importantes pérdidas.

(76) Además, Scancem ha suscrito tres acuerdos de cooperación que afectan al cemento con FLS Industries/Aalborg Portland (el único productor danés de cemento). Uno de los acuerdos se refiere a la cooperación en el suministro de cemento al puente Øresund, entre Suecia y Dinamarca. El segundo acuerdo […]*. El tercer acuerdo se refiere a la cooperación en relación con un método especial patentado para reducir la cantidad de cromo en el cemento.

iii) *Volumen del mercado y cuotas en el mismo*

(77) De acuerdo con las cifras presentadas por Skanska, el mercado del cemento en Suecia arrojó en 1997 un volumen de negocios de unos 90 millones de ecus (1 315 000 toneladas). Estas cifras concuerdan en general con las presentadas por otras empresas, por lo que se han utilizado en la presente evaluación. Contrariamente al crecimiento registrado en Noruega y Finlandia (22 % y 24 %, respectivamente), las cifras de venta en Suecia disminuyeron entre 1995 y 1997 en un 15 %. De acuerdo con Skanska las ventas de cemento van íntimamente ligadas al nivel de actividad en el sector de la construcción y a la utilización de hormigón en los materiales de construcción. De acuerdo con la notificación, Skanska prevé que el mercado sueco del cemento aumentará ligeramente en un 3-5 % en los próximos años.

(78) De acuerdo con la notificación, la cuota de mercado de Scancem es del [80-90 %]* (en valor y en volumen), algo que ha quedado confirmado por las comprobaciones efectuadas por la Comisión. Esta cuota se ha mantenido estable en los últimos tres años ([…]* en 1996 y […]*

([25]) Scancem estima que sólo la capacidad de producción de *clinker* puede medirse con un grado razonable de precisión.

([26]) En la notificación, las partes indicaron que Nordic Industrial Cement (NIC) es uno de sus principales competidores en el mercado sueco. No obstante, esta empresa fue adquirida por Scancem en marzo de 1998 y ha sido liquidada. Asimismo, las partes han alegado que Cem-Ox Import & Export AB está estableciendo una terminal para cemento en Oxelösund, Suecia, aunque no han podido verificar si realmente se ha puesto en funcionamiento.

([27]) En 1997, Scancem […]*.

en 1995). De acuerdo con las cifras facilitadas por las partes, la cuota de mercado de Embra es aproximadamente del 7 % del total, es decir, menos de una décima parte de la de Scancem. Del mismo modo, si se compara el sistema de distribución de Embra con el de Scancem, puede comprobarse que la cobertura geográfica de esta última es mucho mayor. Según los datos de que dispone la Comisión, el resto del mercado sueco del cemento parece corresponder a pequeñas importaciones destinadas a proyectos específicos ([28]).

(79) En su respuesta, Skanska declaró que los precios de venta de Scancem en Suecia (ajustados a la inflación) disminuyeron entre 1995 y 1997 en un […]* aproximadamente, y que sus márgenes se redujeron en el mismo periodo en […]* ([29]).

(80) Sin embargo, estas cifras de precios y márgenes sólo tienen valor para la presente evaluación en la medida en que permitan determinar la fuerza de mercado (o ausencia de la misma). El hecho de que la empresa disminuyera los precios en […]* como respuesta a una caída importante del volumen de mercado o a una mayor presencia de Embra en el mismo, no constituye una señal de falta de fuerza en el mercado. Esto puede comprobarse analizando las actividades de Scancem en los tres países nórdicos en el período 1995-1997. Como se ha dicho anteriormente, en este período se registró una importante caída de las ventas de cemento en Suecia, mientras que en Finlandia y Noruega aumentaron en un 22 % y un 24 %, respectivamente. Hay que señalar también que, en el mismo período, el único competidor significativo de Scancam, Embra, estaba establecido en los tres países.

(81) Las cifras sobre márgenes de beneficios en los diferentes países presentadas por Skanska en su respuesta sólo demuestran, si acaso ([30]), que los márgenes de beneficios de Scancem son cíclicos. Los márgenes de beneficios en Noruega y Finlandia arrojan incluso […]*. Por lo tanto, el descenso de los márgenes de Skanska en Suecia entre 1995 y 1997 no denota una falta de fuerza Scancem en el mercado. Indica más bien que los márgenes de beneficios van íntimamente ligados al grado de utilización de la capacidad. Esto es normal en el sector del cemento, en el que tienen gran influencia las economías de escala. Hay que concluir que ni Embra ni ningún otro ha restringido significativamente los niveles de beneficios de Scancem en los países nórdicos, y que la evolución de los márgenes no es incompatible con lo anteriormente concluido acerca de la fuerza de mercado de Scancem en los países nórdicos, incluida Suecia. Las partes no han pretendido sugerir que los márgenes de beneficios en Suecia no vayan a aumentar de nuevo cuando el ciclo económico cambie y aumente la utilización de la capacidad.

(82) Cabe concluir que, a pesar de las tendencias contrapuestas y los ciclos económicos, Scancem ha sido capaz de mantener sus beneficios […]* en los tres países nórdicos. Consiguientemente, no existe una competencia (por ejemplo, de Embra) que pueda influir significativamente en la política de precios o en los márgenes de beneficios de Scancem.

iv) *Obstáculos al acceso*

(83) De acuerdo con la notificación, el coste de establecimiento de una unidad de producción de cemento es de unos 200 millones de ecus. Por ello, las partes estiman que sólo sería posible la competencia a través de importaciones. La importación de cemento depende a su vez de las inversiones que se realicen en terminales y silos de almacenamiento, así como en un sistema completo de distribución, transporte incluido. Normalmente un silo sólo puede almacenar un tipo de cemento a la vez, y, de acuerdo con Scancem, se necesita bastante tiempo (hasta varios días) para cambiar de un tipo de cemento a otro. Por lo tanto, para lograr una correcta utilización de la capacidad es necesario un silo para cada tipo de cemento. En las investigaciones de la Comisión algunos otros participantes en el mercado señalaron que la inversión inicial mínima que tendría que realizar un importador es de unos 2 millones de ecus para un silo de 6 000 toneladas capaz de almacenar con eficacia en el coste entre 40 000 y *60 000* toneladas de cemento anuales (o dos silos de 3 000 toneladas, con un coste de entre 1,2-1,7 millones de ecus cada uno) ([31]).

(84) Skanska ha alegado que los costes de acceso al mercado no son prohibitivos y que sería posible que se registraran nuevas entradas. Sin embargo, las cifras de acceso citadas anteriormente deben contrastarse con el hecho de que la capacidad media de Scancem en sus terminales es de 15 000 toneladas aproximadamente, y de que la empresa alcanza en la mayoría de ellas una utilización de la misma del […]*. Por lo tanto, incluso aceptando la afirmación de Skanska, es poco probable que en la eventualidad de que tuvieran lugar, dichas entradas restringieran significativamente el margen de maniobra de Scancem en el mercado.

(85) La llegada de Embra al mercado sueco en 1992 sirve para ilustrar las dificultades con que se enfrenta un importador de cemento, y también la escasa incidencia de dicha entrada en la posición dominante de Scancem. Como se dijo anteriormente, Embra invirtió en tres terminales de distribución en Suecia. Según investigaciones realizadas, la empresa tuvo que practicar, para alcanzar el actual nivel de ventas, unos precios bastante más bajos que los de Scancem. De este modo, Embra ha

([28]) Según información aportada por Skanska, los contratistas de la conexión del Øresund (en la que participó la empresa) importaron cemento de España destinado a la construcción del puente entre Suecia y Dinamarca. Sin embargo, puesto que las importaciones consistieron en módulos de hormigón prefabricados, no se comprende por qué se incluyeron en las estadísticas oficiales como importaciones de cemento.

([29]) El margen de beneficios en Finlandia fue, según estas declaraciones, del […]* en 1995 y del […]* en 1997. En el caso de Noruega las cifras correspondientes fueron del […]* y el […]*.

([30]) La empresa no ha informado de cómo se han calculado las cifras.

([31]) A estos costes iniciales habría que añadir los gastos de transporte del cemento del centro de producción a las terminales (para las que Scancem posee tres buques especializados), así como gastos de homologación, capital de funcionamiento, gastos de personal, márketing, etc.

sufrido pérdidas significativas en los últimos años. En 1997 los resultados de la empresa en relación con sus actividades en Suecia se tradujeron en unas pérdidas de 2 720 000 coronas suecas sobre un volumen de negocios de 38 312 000 coronas suecas. Hay que señalar también que, de acuerdo con su informe anual, esta estrategia sólo le ha permitido a la empresa aumentar su cuota de mercado en Suecia en un 1% entre 1995 y 1997

(86) Cabe decir, por lo tanto, que los márgenes de beneficios de Scancem no han sufrido de forma significativa como resultado de los esfuerzos de Embra por aumentar su presencia en el mercado, a pesar de que esta última ha tenido que llevar a cabo una política basada en grandes inversiones y precios bajos. Todo esto concuerda con los resultados de la investigación, que muestran que muchos clientes no consideran a Embra como una alternativa válida para Scancem, sino mas bien como un complemento para los suministros de esta última. Por todo ello cabe concluir que no sólo es poco probable que se produzcan nuevas entradas en el mercado en un próximo futuro, sino también que dichas entradas puedan afectar a la fuerza de mercado de Scancem.

(87) Puede, por lo tanto, afirmarse que el principal obstáculo para acceder a este mercado son las altas y estables cuotas de mercado de Scancem, así como su capacidad de producción, aproximadamente doble al consumo anual de cemento. Por otro lado, como resultado de la importancia de los costes fijos en la producción de cemento, a Scancem le conviene defender su actual posición en el mercado que, según se prevé, deberá aumentar moderadamente en un próximo futuro. Cabe concluir que nada parece presagiar que se vayan a producir próximamente entradas en este mercado que puedan contrarrestar la posición de Scancem.

v) *Ausencia de capacidad negociadora*

(88) Scancem vende su cemento a unos [100-200]* clientes, de los que [< 100]* adquieren 300 toneladas anuales o más. Los principales clientes son Skanska, Swerock, NCC, Färdig Beton y Strängbetong. Estas empresas actúan en uno o más sectores de materiales de construcción, y están representadas en la mayor parte de Suecia. Sin embargo, aparte de Skanska, ninguno de ellos tiene vínculos verticales con un productor de cemento.

(89) Skanska es en la actualidad el principal cliente, y adquiere más cemento del que Scancem utiliza a nivel interno en sus materiales de construcción. Según las cifras de Scancem para 1997, Skanska y Swerock suponen cada uno un […]* de sus ventas a nivel nacional, lo que corresponde a un […]* de las totales (incluidas las exportaciones). NCC es el tercer gran cliente y absorbe menos de un […]* de las ventas de Scancem a nivel nacional, lo que corresponde a menos de un […]* de las totales. El resto de los clientes, entre ellos Färdig Betong y Strängbetong, absorben menos de un […]* de sus ventas a nivel nacional y menos del […]* de las totales. Una característica común de todos los clientes de Scancem es que compran a dicha empresa una proporción muy alta de sus necesidades de cemento (hasta un 100%) ([32]). Por lo tanto, cada uno de los clientes depende más de Scancem que viceversa. En lo que a sus compras se refiere, la gran mayoría de estos clientes no tienen ninguna, o muy poca, capacidad negociadora.

(90) Las investigaciones de la Comisión han demostrado que la gran mayoría de clientes de Scancem sólo dispone de una fuente de abastecimiento, a saber, la propia empresa Scancem. Muchos clientes han declarado que no consideran a Embra como una alternativa válida. Los pocos clientes que compran cemento a Embra consideran que sus suministros no son sino un complemento a los de Scancem. Por todo ello, la mayoría de los clientes considera que no existen alternativas válidas para el suministro de cemento en Suecia.

(91) En este contexto es interesante también señalar que los contratos de Scancem con los clientes que compran más de 300 toneladas anuales se negocian de forma individual, normalmente para 1-3 años y a menudo incluyen proyectos de investigación y desarrollo conjuntos en el ámbito del cemento. Es decir, que estos clientes están enteramente a disposición de Scancem, no sólo por la falta de alternativas válidas, sino también por los contratos vigentes.

(92) Como conclusión puede afirmarse que, según los datos disponibles, ni siquiera los mayores clientes son capaces de incidir en la posición de mercado de Scancem.

vi) *Conclusión*

(93) Las cuotas de mercado de Scancem permiten suponer, por sí solas, la existencia de una posición dominante ([33]). Esto queda corroborado por su aparente capacidad para mantener, en gran parte de forma independiente la evolución exterior del mercado, sus precios y sus márgenes de beneficio, incluso en períodos en los que, como se mencionó anteriormente, las ventas totales de cemento en Suecia disminuyeron en un 15% aproximadamente.

([32]) En su respuesta, Skanska presentó ejemplos de consultas de precios efectuadas ante otros productores o intermediarios europeos anteriormente al establecimiento de Scancem en 1995. Sin embargo, puesto que ninguno de dichos contactos se tradujo en adquisición de cemento alguna, no se comprende cómo Skanska considera este hecho pertinente a efectos de la presente evaluación.

([33]) Hay que señalar que el Tribunal de la ciudad de Estocolmo (Stockholms Tingsrätt) llegó a la conclusión, en su sentencia de 19 de marzo de 1998, de que Scancem ocupa una posición dominante en el mercado del cemento en los países nórdicos (asunto T 8-1002-97, p. 17).

vii) *Fortalecimiento de una posición dominante en el mercado del cemento en Suecia*

(94) La operación notificada crearía unas conexiones verticales entre el sector del cemento y los del hormigón y demás materiales minerales de construcción. La relación se basa en el hecho de que el cemento (y los áridos) constituye la principal materia prima para la producción de tales productos. Los efectos sobre el hormigón y productos similares se tratarán más adelante.

(95) Como se indicó anteriormente, antes de la operación notificada Scancem ocupaba una posición dominante en el mercado del cemento en Suecia, con una cuota de mercado del [80-90 %]*. No existen otros productores de cemento y el resto de las ventas realizadas en el sector proceden de importaciones de países ajenos al EEE. La operación notificada restringiría de forma adicional las posibilidades de importar cemento para venderlo en Suecia.

(96) Entre un 80 % y un 90 % de las ventas de cemento se destinan al sector del hormigón. Tras la operación, Skanska sería con diferencia el principal productor de varios tipos de hormigón y existen motivos para pensar que Skanska no tendría ningún interés en adquirir cemento de los competidores de Scancem. Por lo tanto, este segmento del mercado quedaría en la práctica cerrado para los importadores de cemento.

(97) Por su lado, los demás fabricantes de productos de hormigón tenderán a adquirir menos cemento importado. La razón es que, tras la operación, los productores de hormigón dependerán de Skanska en un grado bastante mayor de lo que dependían anteriormente de Scancem. Tras la operación, la dependencia creada por la posición dominante de Scancem en el mercado del cemento deberá sumarse a la de la entidad combinada en los ámbitos del hormigón y los áridos (estos últimos son los principales componentes para la producción de hormigón).

(98) Por otro lado, el hecho de que Skanska sea la mayor empresa de construcción de Suecia, con una importante presencia también en Noruega y Finlandia, significa que la mayoría de productores de hormigón tendrán a esta empresa como uno de sus principales clientes. Los demás productores de hormigón son empresas mucho menores (en cuanto a recursos financieros). Ninguna de ellas está integrada verticalmente en sentido ascendente (producción de cemento) ni descendente (mercado de la construcción).

(99) En vista de todo ello Skanska podría utilizar una serie de estrategias para consolidar la lealtad a Scancem entre los clientes de su cemento. Por ejemplo, si pensara que un determinado cliente actúa de una manera contraria a sus intereses, podría empeorar las condiciones de suministro del cemento, agudizar su competencia con dicha empresa en los mercados de hormigón y reducir o amenazar con reducir sus compras de la misma. Todas estas medidas no estaban anteriormente al alcance de Scancem.

(100) En este contexto hay que mencionar que otra consecuencia negativa de la operación es que crea un nuevo vínculo entre Scancem y FLS/Aalborg Portland (el monopolio de producción de cemento de Dinamarca) a través de AB Sydsten, que en la actualidad es una empresa en participación al 50 % entre FLS y Skanska. Sydsten es un productor relativamente importante de hormigón premezclado en el sur de Suecia y, de no realizarse la operación notificada, podría haber proporcionado a FLS Industries una forma de entrar en el mercado sueco.

(101) Por todo lo anterior, la Comisión considera que, tras la operación, Skanska se encontraría en una posición aún mejor que Scancem para cerrar los mercados a las importaciones de cemento, y que las relaciones verticales creadas por la operación llevarían a un fortalecimiento de su posición dominante en el mercado del cemento en Suecia.

viii) *Noruega y Finlandia*

(102) La estructura y volumen del mercado es muy similar en Noruega y Finlandia a la descrita respecto a Suecia. La cuota de mercado de Scancem se encuentra entre [80-90 %]* y Embra es el único competidor con una cuota de más del 5 %. Los obstáculos al acceso son similares a los anteriormente descritos, y los clientes se encuentran en una posición igualmente débil frente a Scancem, ya que ninguno de ellos absorbe más del […]* de las ventas de esta empresa a nivel nacional.

(103) De acuerdo con la notificación, Scancem es el único productor de hormigón y otros materiales de construcción en Noruega y Finlandia ([34]). Sin embargo, tras la recepción del pliego de cargos con arreglo al artículo 18, Skanska reconoció que su filial finlandesa Tekra OY produce hormigón premezclado y productos de hormigón prefabricados. Además, recientemente Skanska se ha convertido, a raíz de la adquisición de Polar OY, en la mayor empresa de construcción del país ([35]). Los efectos de carácter vertical derivados de la posición de Skanska en el mercado de la construcción serían por lo tanto, al menos en Finlandia, similares a los anteriormente descritos respecto a Suecia.

(104) Cabe concluir, a partir de la información disponible, que Scancem ocupa una posición dominante en el sector del cemento también en Finlandia y Noruega. Sin embargo, a efectos de la presente evaluación, la cuestión de si la operación notificada reforzaría esta posición dominante puede quedarse sin responder, ya que no afecta materialmente al examen de la operación.

ix) *Conclusión general sobre el cemento*

(105) Por todo lo anteriormente expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, antes de la operación noti-

([34]) La cuota de mercado de Scancem en Finlandia es del [50–60 %]* tratándose del hormigón premezclado y del [20–30 %]* en productos de hormigón prefabricados.

([35]) Comunicado de prensa Skanska, de 3 de agosto de 1998.

ficada, Scancem ocupaba una posición dominante en el ámbito de la venta de cemento en Suecia, Noruega y Finlandia, y de que tal posición, al menos en el caso de Suecia, quedaría fortalecida por la operación notificada.

b) **Áridos**

i) *Estructura de la oferta*

(106) De acuerdo con Skanska, el mercado de los áridos ha disminuido desde 1990 a casi la mitad. Esta evolución refleja la disminución de actividad registrada en el sector sueco de la construcción en el período, así como el comienzo de un ciclo de recesión. Como resultado de ello existe un gran exceso de capacidad en este mercado y un gran número de canteras con grandes reservas de áridos sin utilizar. Como se dijo anteriormente, en Suecia están funcionando aproximadamente la mitad de las canteras. Esto se refleja en el hecho de que tanto Skanska como Scancem llevan a cabo sus actividades sobre la base de un índice de utilización de la capacidad muy bajo, de aproximadamente […]* del total. Los principales competidores parecen también disponer de un gran exceso de capacidad de producción.

(107) Skanska y Scancem tienen, respectivamente, 40 (3 de ellas parcialmente en propiedad) y 7 centros de producción de áridos en Suecia. La cobertura geográfica de Skanska es excelente, mientras que los centros de producción de Scancem se concentran en la costa este. A nivel local Skanska está presente en 19 de las 21 provincias (*län*), y Scancem en 8 (aunque las ventas de áridos en ellas suponen más de la mitad de las totales en Suecia). Skanska y Scancem están presentes simultáneamente en 6 de las 21 provincias.

(108) Los principales competidores en Suecia son Ballast/NCC, Swerock y Vägverket (la administración nacional de carreteras sueca). Existe también un gran número de pequeños competidores locales.

(109) En lo que se refiere a los áridos, hay que señalar que seis de los centros de producción de Skanska funcionan como empresas en participación formadas con distintos socios: Jordbrokrossen (JM Bygg 50 %), Olundakrosssen (Uppsala kommun 50 %), Krossbolaget (Swerock 35 %), Härryda Kross (Fraktkedjan 50 %) y Sydsten (FLS Industries 50 %), propietaria de la mitad de Forserumsten HB. Por otro lado, Skanska, Sabema (parte de Scancem) y Färdig Beton son propietarias cada una de un tercio de Strömstadbetong & Co KB, que produce y vende hormigón premezclado y áridos. Finalmente, Scancem forma parte de una empresa en participación con NCC (15 %) y Färdig Betong (40 %) ([36]).

ii) *Volumen del mercado y cuotas en el mismo*

(110) El Instituto geológico de Suecia (*Sveriges Geologiska Undersökning*) edita anualmente un informe sobre volúmenes de producción por provincias (*län*) y municipios (*kommun*). Las estadísticas se basan en datos recopilados por los departamentos estatales encargados de la extracción y triturado en Suecia. Partiendo de estos cálculos, la notificación estima el valor total del mercado sueco de áridos entre 326 y 370 millones de ecus. Skanska, Scancem y otros productores han presentado sus propias estimaciones respecto al volumen y valor total de este mercado. Las cifras más recientes facilitadas por Skanska señalan que en 1997 las ventas ascendieron a 62 629 000 toneladas, equivalentes a unos 366 millones de ecus. Estas cifras concuerdan en lo fundamental con las presentadas por otras empresas, por lo que se han utilizado en las estimaciones que se presentan a continuación. Según las cifras de la notificación, el mercado total de áridos disminuyó en un tercio entre 1995 y 1997, aunque las cuotas de mercado de las partes han aumentado ligeramente en el mismo período.

(111) Según las declaraciones más recientes de las partes, Skanska y Scancem cuentan a nivel nacional con unas cuotas de mercado del [10-20 %]* y del [< 10 %]*, respectivamente, y con una cuota de mercado combinada del [20-30 %]* aproximadamente ([37]). El segundo mayor proveedor de áridos es Ballast/NCC, que ocupa una posisión de mercado ligeramente inferior a la de la entidad combinada, y también están Swerock y Vägverket, que no llegan a la mitad de este tamaño. El resto del mercado está constituido por un gran número de pequeños proveedores locales.

(112) Ahora bien, la posición de mercado combinada de las partes podría ser mucho mayor en algunas zonas si las cuotas de mercado se examinaran a nivel regional o local. Un competidor ha facilitado un desglose del mercado sueco en cinco regiones de tamaño similar. De acuerdo con el mismo, las cuotas de mercado combinadas de Skanska y Scancem serían del 35-40 % en la zona de Estocolmo y del 30-35 % en Suecia occidental. En estas zonas la entidad combinada sería el líder del mercado. Si las cuotas se midieran a un nivel aún más local, las cifras facilitadas por Skanska y Scancem indican que su cuota combinada superaría, en valor, el 40 % en Estocolmo y el 25 % en dos provincias (Västra Götaland y Gävleborg).

(113) Las cifras facilitadas por Skanska y Scancem indican que sus cuotas de mercado a nivel nacional han aumentado ligeramente en los últimos tres años a pesar de la caída general del mercado de los áridos. Por otro lado hay que

([36]) Hay que señalar que, con arreglo a una decisión adoptada por las autoridades suecas de defensa de la competencia, Dnr 292/97 — NCC/Siab, NCC/Siab se desprenderá de su participación en esta empresa.

([37]) Para calibrar la fuerza competitiva real de las partes, las cifras incluyen el volumen de negocios total de Sydsten AB, empresa en la que Skanska tiene un control parcial. En un principio Skanska incluyó únicamente su participación en ella (un 50 %, puesto que es propietaria de un 50 % de las acciones). Sin embargo, mientras se siga verificando la comprobación de control, hay que considerar que el influjo de Skanska es decisivo en toda la producción de la empresa.

señalar que, según las cifras facilitadas por Skanska, sus precios medios de venta […]* ([38]). Hay que señalar que las cuotas de mercado de Skanska descendieron ligeramente en 1997.

iii) *Conclusión*

(114) A pesar de que Skanska/Scancem dispondrían de una cuota combinada de sólo el [20-30 %]*, la nueva entidad podría convertirse en el líder nacional del mercado y disfrutar de cuotas sustanciales en algunos mercados locales. Skanska ha declarado que la entidad Skanska/Scancem tendría que enfrentarse a la competencia de los productores locales que, aunque no dispongan de una gran cuota del mercado total, son capaces de ofrecer gran resistencia a nivel local. Aunque la Comisión reconoce la existencia de un gran número de estos competidores, hay que tener en cuenta que el mercado de los áridos parece estar experimentando algunos cambios en lo relativo a las proporciones utilizadas de grava y piedra triturada, que pueden hacer más dificiles las condiciones de competencia para los operadores más débiles.

(115) Como se dijo anteriormente, el Gobierno sueco introdujo una normativa de carácter fiscal con el fin de limitar la utilización de la grava y fomentar la de piedra triturada. Como los costes de inversión son notablemente más altos para la producción de piedra triturada que de grava ([39]), ello redundará en favor de los grandes productores con una mayor potencia financiera, como Skanska/Scancem ([40]). Sin embargo, como un pequeño número de productores de áridos registran un importante exceso de capacidad de producción de piedra triturada, las grandes empresas resutarán favorecidas si las pequeñas deben invertir en aumentar su capacidad de este producto.

(116) En su respuesta Skanska afirma que los productores de áridos tendrán que enfrentarse a la competencia de los áridos obtenidos «sobre la marcha» (como resultado de la propia actividad de construcción) y que pueden ser utilizados por el contratista *in situ* para sus tareas de construcción o, menos frecuentemente, vendidos en el mercado. Skanska afirma también que es de esperar que los áridos reciclados se conviertan en el futuro en otro factor de fomento de la competencia. La empresa no ha podido, sin embargo cuantificar su posible incidencia, por lo que no se puede evaluar el impacto. Por otro lado, hay que señalar que ninguno de los que han contribuido a la investigación de la Comisión han dado importancia a estos productos.

(117) La mayor parte de los terceros han estimado que la cuota de mercado combinada de Skanska/Scancem es en términos generales la anteriormente señalada, y han confirmado que la entidad se convertiría en el líder de mercado. Sin embargo, las investigaciones de la Comisión no han podido demostrar que la operación notificada lleve a la creación o fortalecimiento de una posición dominante en el sector sueco de los áridos (tanto a nivel nacional, como regional o local). Pero hay que tener en cuenta que estos productos, junto con el cemento, son las principales materias primas utilizadas en la producción de muchos de los productos de hormigón en los que las partes van a reforzar sustancialmente su posición de mercado. Por lo tanto, las actividades de las partes en el mercado de los áridos contribuyen a demostrar su fuerza y su posición en el mercado como productor integrado verticalmente, y corroboran las conclusiones de la presente evaluación acerca de los efectos verticales de la operación notificada en los mercados del cemento y del hormigón.

B. MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

a) **Hormigón — Panorama general**

(118) Las cuotas de mercado de Skanska y Scancem (1997, en valor) en el mercado sueco del hormigón son las que se presentan a continuación.

	Skanska	Scancem	Total
Premezclado (nacional)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Hormigón seco (total)	[< 10 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Prefabricado (total)	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[40-50 %]*
Prefabricado («productos para edificaciones»)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Prefabricado («productos para infraestructuras»)	[20-30 %]*	[< 10 %]*	[20-30 %]*

([38]) Scancem no ha podido facilitar información de precios para los años 1995-1996.

([39]) Según la información facilitada por Skanska, el coste de una planta de producción de piedra triturada es de hasta 1 millón de ecus, mientras que el de una de extracción de grava es de unos 0,3 millones de ecus.

([40]) Asunto Dnr 292/97: NCC/Siab de 22 de julio de 1997.

b) **Hormigón premezclado**

i) *Estructura de la oferta*

(119) De acuerdo con las estadísticas de la asociación sueca de productores de hormigón premezclado (*Svenska Fabriksbetonföreningen*), el sector ha experimentado un proceso de concentración desde 1989. El número de productores ha bajado de 87 a 39, una disminución del 55 %. Sin embargo, de acuerdo con las mismas estadísticas, el número de centros de producción sólo ha disminuido en un 6 % en el mismo periodo.

(120) De entre los 39 productores de hormigón premezclado que quedan, sólo 5 alcanzan un volumen de ventas que superen los 100 000 m^3/año (un 5 %, aproximadamente, del volumen total). Las ventas de la gran mayoría del resto se sitúan por debajo de los 10 000 m^3/año (< 1 % del volumen total).

(121) Tanto Skanska como Scancem han efectuado grandes inversiones en capacidad de producción de hormigón premezclado (conjuntamente serían capaces de producir cerca de tres veces las cantidades vendidas en Suecia en 1997). Es decir, que ambas compañías llevan a cabo sus actividades sobre la base de un índice de utilización de la capacidad muy bajo. Aunque las cifras pueden variar, tanto geográficamente como en el tiempo, la utilización de la capacidad de Skanska es igual o inferior a un […]*. Por otro lado, la utilización de la capacidad necesaria para llegar al límite de rentabilidad es del […]* aproximadamante. Las ciras facilitadas por Skanska indican que todas sus unidades de producción funcionan al límite de rentabilidad o por encima del mismo. Las cifras de Scancem respecto a la utilización de la capacidad y los niveles de rentabilidad son similares. Los principales competidores parecen también disponer de un gran exceso de capacidad, aunque en general menor que el de Skanska y Scancem. Sin embargo, algunos de ellos están funcionando, al menos en algunas de sus unidades de producción, por debajo del límite de rentabilidad.

(122) Skanska y Scancem operan en Suecia, respectivamente, 39 y 20 unidades de producción de hormigón premezclado. Ambas disponen de una fuerte implantación geográfica en el mercado sueco. A nivel local Skanska está presente en 13 de las 21 provincias, lo que supone un [70-80 %]* del total de ventas efectuadas en Suecia en este sector. Scancem está presente en 7. Sin embargo, dada la gran implantación de Scancem en las zonas que rodean las tres principales ciudades (Estocolmo, Gotemburgo y Malmö), su área de implantación absorbe un [50-60 %]* de las ventas totales. Las actividades de las dos empresas se solapan en todas las zonas a nivel local.

(123) Los otros tres grandes productores de hormigón premezclado de Suecia son NCC, Färdig Betong y Swerock. A nivel nacional las ventas de las tres empresas son muy inferiores a las de Skanska y Scancem. NCC, la segunda empresa de construcción del país, es también un productor de materiales de construcción integrado verticalmente. Sin embargo, no dispone de vínculos estructurales con ningún productor de cemento. Färdig Beton es una empresa de propiedad familiar cuya única actividad es la producción de hormigón premezclado y de áridos. Swerock se dedica también a la fabricación de materiales de construcción. La estructura de la propiedad de la empresa en el futuro es incierta, ya que uno de sus propietarios anteriores se ha comprometido con la autoridad sueca de defensa de la competencia a desprenderse de su participación ([41]).

(124) De las 39 unidades de producción de hormigón premezclado de Skanska, ocho están gestionadas por dos empresas en participación, Sydsten AB (Skanska 50 % y FLS Industries 50 %) y Strömstadsbetong (Skanska 33 %, Scancem 33 % y Färdig Betong 33 %). Por otro lado, Skanska ha celebrado un acuerdo a largo plazo con Färdig Betong con arreglo al cual esta última empresa suministrará hormigón premezclado a Skanska en zonas en las que ésta no disponga de producción. Scancem opera una empresa en participación para la producción y venta de hormigón premezclado con Swerock (Essbetong KB). Los demás productores de hormigón premezclado han celebrado también una multitud de acuerdos de empresa en participación entre ellos.

ii) *Volumen del mercado y cuotas en el mismo*

(125) La asociación sueca de productores de hormigón premezclado elabora anualmente unas estadísticas sobre las ventas de este producto en Suecia. Las cifras indican que el mercado ha reducido significativamente su volumen desde 1989. Las estadísticas muestran que el volumen total de hormigón premezclado ha descendido en más del 50 %, aunque en 1996-1997 se registró un aumento del 10 % aproximadamente. De acuerdo con la notificación, la explicación del fenómeno es que el mercado del hormigón premezclado ha alcanzado su madurez y además sigue de cerca la evolución del mercado de la construcción, que en dicho periodo experimentó una disminución similar.

(126) Las mencionadas estadísticas sólo disponen de datos a nivel nacional, y no indican el valor del mercado. Sin embargo, Skanska, Scancem y los otros tres grandes productores de hormigón premezclado han adelantado sus propias estimaciones respecto al volumen y valor total del mercado sueco. Las cifras más recientes facilitadas por Skanska indican que en 1997 el volumen total del mercado alcanzó 1 827 000 m^3, y que su valor ascendió a 150 millones de ecus aproximadamente. Estas cifras concuerdan, *grosso modo*, con las presentadas por otras empresas, por lo que han sido recogidas para los cálculos que se presentan a continuación ([42]).

([41]) Asunto Dnr 292/97: NCC/Siab de 22 de julio de 1997.

([42]) Las estimaciones a nivel local facilitadas por las cinco empresas arrojan unas diferencias mayores (por ejemplo, la estimación de Skanska para Estoocolmo es inferior en un […]* a la de Scancem (en volumen) e inferior en más de un […]* en valor. Sin embargo, como la posición relativa entre los diferentes productores de hormigón premezclado no cambia, van a utilizarse las cifras presentadas por Skanska.

(127) Como se señaló anteriormente, Skanska y Scancem cuentan con unas cuotas de mercado a nivel nacional del [20-30 %]* y el [20-30 %]* respectivamente en el ámbito del hormigón premezclado ([43]). De este modo, la cuota de mercado combinada [40-50 %]* duplica a la del siguiente competidor (Swerock), y es varias veces mayor que las de los dos siguientes competidores (NCC y Färdig Beton).

(128) Ahora bien, la posición de mercado combinada de las partes podría ser aún mayor si las cuotas de mercado se examinaran a nivel regional o local. Un competidor ha facilitado un desglose del mercado sueco en cinco regiones de tamaño similar. De acuerdo con el mismo, las cuotas de mercado combinadas de Skanska y Scancem serían inferiores al 20 % en Suecia Oriental, 25-30 % en Suecia Occidental, 35-40 % en Suecia septentrional y meridional y > 50 % en la zona de Estocolmo. Según este competidor, Skanska y Scancem se convertirían, con diferencia, en el principal proveedor de hormigón premezclado en todas las zonas excepto Suecia Oriental (donde sería segundo).

(129) Si las cuotas se midieran a un nivel aún más local, las cifras facilitadas por Skanska y Scancem indican que su cuota combinada superaría, en valor, el 50 % en cinco provincias (Estocolmo, Halland, Gävleborg, Skåne y Norrboten). Por otro lado, en cuatro provincias la cuota de mercado se situaría entre el [40-50 %]* (Jönköping, Västra Götaland, Uppland y Kopparberg). Finalmente, en otras oscilaría entre el [20-40 %]*. Las zonas en las que, tras la operación, la entidad combinada obtendría cuotas de mercado por encima del 50 % corresponden aproximadamente al 43 % del mercado sueco. La empresa dispondría de más del 40 % en zonas que representan el 65 % del país.

(130) Como el hormigón premezclado suele venderse a empresas de construcción sobre la base de proyectos, las cuotas de mercado están sujetas a una cierta volatilidad, especialmente a nivel local. Sin embargo, las cifras facilitadas por Skanska y Scancem indican que las cuotas de mercado combinadas de las dos empresas se han caracterizado por una relativa estabilidad en 1996-1997. De este modo, en 1996 las cuotas de mercado respectivas de las dos empresas fueron del [20-30 %]* y el [10-20 %]* ([44]). Del mismo modo, a nivel local su cuota de mercado combinada (en valor) superó el 50 % en cuatro provincias (Estocolmo, Gävleborg, Skåne y Norrbotten). En otras cinco oscila entre el 40 % y el 50 % (Jönköping, Halland, Västra Götaland, Uppland y Västernorrland). Finalmente, en 1997 dicha cuota de mercado se situó entre el 20 % y el 40 % en otras tres provincias.

(131) Hay que señalar también que, de acuerdo con las cifras presentadas por Scancem, el promedio del precio de venta (ecus/m^3) ha aumentado en un […]* entre 1995 y 1997, y que dicho […]* tuvo lugar […]* del volumen total de venta en el mismo período de […]*. Del mismo modo, el margen de beneficios de Scancem ([45]) […]* de un […]* en 1995 a un […]* en 1997. En su respuesta, Skanska precisó que en estas […]* de precios hay que tener en cuenta la inflación, las variaciones en el producto o en las preferencias del cliente, y el hecho de que las cifras sobre márgenes de beneficios no son fiables, ya que se basan en datos del informe anual de Scancem. Sin embargo, Skanska no ha podido demostrar que las conclusiones obtenidas de cifras anteriormente facilitadas por ella no sean correctas, y tampoco ha facilitado nuevas cifras que sirvan de base para estos cálculos. Por lo tanto, sus puntualizaciones respecto a posibles factores modificadores son de poca utilidad práctica para la evaluación del asunto.

iii) *Efectos verticales*

(132) Los costes más importantes de un productor de hormigón premezclado son el cemento y los áridos. Como se señaló anteriormente, Scancem ocupa una posición dominante en el mercado sueco del cemento. De acuerdo con cifras facilitadas por Skanska, el cemento constituye entre el [20-30 %]* de los costes totales de producción del hormigón premezclado. Las cifras de Scancem indican que, en la mayoría de su producción, el cemento constituye una parte menor de los costes totales ([46]).

(133) Como comparación, las cifras presentadas por los principales competidores señalan que el cemento constituye entre el 35 % y el 40 % de sus costes totales.

(134) Aunque no puede descartarse que en la comparación de costes puedan influir factores externos tales como los costes de capital, etcétera, estas cifras reflejan claramente la importancia que reviste el precio del cemento para la rentabilidad y competitividad de un productor de hormigón premezclado. A este respecto habría que señalar que la posibilidad de obtener cemento de los importadores (por ejemplo, de Embra) no parece haber mejorado la situación de costes de los competidores de Skanska en este mercado. Por ello hay que concluir que, dada la posición dominante de Scancem en el mercado del cemento, Skanska/Scancem tienen capacidad para aumentar los costes de sus competidores en el mercado del hormigón premezclado.

([43]) Para calibrar la fuerza competitiva real de las partes, las cifras incluyen el volumen de negocios total de Sydsten AB y Strömstadsbetong AB, empresas en las que Skanska tiene un control parcial. En su principio Skanska incluyó solamente las participaciones de las partes en ellas (por ejemplo, el 50 % del volumen de negocios de Sydsten, puesto que es propietaria de un 50 % de las acciones). Sin embargo, mientras siga verificándose la comprobación del control, hay que considerar que el influjo de Skanska es decisivo en toda la producción de la empresa.

([44]) Skanska no ha podido facilitar datos comparables para 1995.

([45]) Tomado como resultado sobre la base de costes/volumen de negocios.

([46]) Ni Skanska ni Scancem han explicado las razones de estas variaciones a nivel local.

(135) En su calidad de empresa de construcción más potente de Suecia, Skanska es también uno de lo principales clientes de sus competidores en este mercado. En 1997 Skanska efectuó compras a NCC por un valor de más del [50-60 %]* de la facturación de este último. Del mismo modo, las compras totales de Skanska a Färdig Betong y Swerock supusieron [10-20 %]* de la facturación de estas empresas. Aunque los porcentajes son menores en los casos de Färdig Betong y Swerock, hay que tener en cuenta que estas empresas son relativamente pequeñas y sólo actúan en el ámbito de la producción de materiales de construcción.

iv) *Capacidad de reacción*

Competencia real

(136) Tras la operación, los principales competidores de Skanska y Scancem contarán con unas cuotas de mercado muy inferiores a las de la entidad combinada, tanto a nivel nacional, regional o local. Sin embargo, en su respuesta Skanska ha manifestado que Färdig Betong, NCC y Swerock podrán ejercer, tras la operación, una influencia en su política de mercado, y que sus vínculos con los dos primeros tienen poca importancia desde el punto de vista económico.

(137) Sin embargo, la integración vertical resultante de la operación haría que Skanska, como líder del mercado, se convertiría a la vez en el proveedor dominante de la materia prima, el cemento, y en un cliente muy importante de los productores de hormigón premezclado. De este modo, su posición le permitiría incidir en el nivel de costes de los competidores, aumentando los precios del cemento, e incidir también en el de sus ventas, reduciendo o amenazando con reducir estas últimas. Esto demuestra por sí mismo que, tras la operación, Skanska podría permitirse influir en la política de mercado de sus competidores hasta el punto de que podría actuar con independencia de los mismos. El hecho de que algunas unidades de producción de los principales competidores no hayan podido alcanzar el limite de rentabilidad en las condiciones de mercado actuales demuestra también su vulnerabilidad frente a cualquier intento de Skanska de utilizar su fuerza de mercado contra ellos.

(138) La Comisión no puede aceptar la afirmación de Skanska de que los vínculos estructurales entre la empresa y Färdig Betong (Strömstadsbetong, una empresa en participación encargada de producción y ventas, y del acuerdo de suministro a largo plazo) tenga poca importancia económica en relación con el valor total del mercado sueco. Skanska ha hecho una comparación entre el valor de dichos vínculos y el del mercado total. Pero no señala cuál es la utilidad práctica de esta comparación a la hora de evaluar la posición competitiva de Färdig Betong. La Comisión considera que el impacto de estos vínculos debe apreciarse a tenor de su importancia para las empresas interesadas. A este respecto, hay que precisar que para Färdig Betong la repercusión económica es notable, ya que los vínculos con Skanska suponen un […]* de su producción de hormigón premezclado. En un mercado en el que los márgenes son relativamente bajos, Färdig Betong tiene que considerar que cualquier acción que pudiera poner en peligro la continuidad de sus vínculos con Skanska podría poner también en peligro la rentabilidad de la empresa. Lo mismo cabe decir de Swerock, que ha formado una empresa en participación de producción y ventas con Scancem que también corresponde a un […]* del total de la producción de la empresa en el ámbito del hormigón premezclado.

(139) Como conclusión puede afirmarse que es muy poco probable que Färdig Betong, NCC o Swerock puedan restringir el campo de maniobra de Skanska si ésta intentara, por ejemplo, aumentar los precios del hormigón premezclado por encima del nivel de competitividad. Mas bien al contrario, dada su posición, es mucho más probable que tuvieran que acomodarse a tales maniobras.

Competencia potencial

(140) Skanska ha manifestado que los obstáculos de acceso al mercado de la producción de hormigón premezclado no son importantes, dado que la inversión necesaria para iniciar la producción a una escala rentable es relativamente escasa. Pero, aunque se aceptara esta afirmación, hay que recordar que en el mercado sueco existe ya en la actualidad un considerable exceso de capacidad, y que no se prevé que el mercado vaya a desarrollarse en un próximo futuro. Por lo tanto, un recién llegado tendría que hacerse con una parte significativa de las ventas de los operadores establecidos. También tendría que tener en cuenta que Skanska, dado el control que ejerce sobre la principal materia prima, el cemento, podría fácilmente influir sobre el rendimiento de las inversiones realizadas. Por otro lado, dado el actual exceso de capacidad de producción, y el hecho de que una unidad de producción de hormigón premezclado no puede utilizarse inmediatamente para fabricar otros productos, cualquier inversión en nueva capacidad sería en gran parte a fondo perdido.

(141) La afirmación de Skanska de que es probable que tengan lugar nuevas entradas en el mercado también contradice los hechos. Como se ha señalado antes, desde 1989 se han registrado numerosas salidas, algo que se refleja en el 50 % de disminución del número de empresas activas en el mercado del hormigón premezclado. Las partes no han facilitado argumento alguno que explique por qué se van a producir entradas en un mercado en el que, durante un largo período, la tendencia ha sido la salida de un gran número de productores, en su mayoría más pequeños.

(142) Tampoco ha indicado Skanska la identidad de ninguna empresa concreta que pudiera convertirse en un nuevo

actor en el mercado. A este respecto hay que señalar que Scancem cuenta, en zonas geográficas cercanas, con las siguientes cuotas de mercado: [50-60 %]* en Finlandia, [20-30 %]* en Noruega (a nivel regional ha informado de que su cuota de mercado se sitúa, según propias declaraciones, entre el [40-60 %]* en siete de las diez regiones de Noruega, y en tres de las seis regiones de Finlandia) ([47]). En resumen, no hay elementos que permitan concluir que es posible que en un próximo futuro se registren entradas en el mercado en una medida tal que contrarresten la fuerte posición de que gozaría Skanska tras la operación notificada.

Ausencia de capacidad negociadora

(143) En total Skanska cuenta en Suecia con un número de clientes en el ámbito del hormigón premezclado que se sitúa entre los 8 000 y 10 000. La cifra correspondiente a Scancem es de aproximadamente la mitad. No cabe duda de que la gran mayoría compran en muy pequeñas cantidades y no tienen ninguna o muy poca capacidad negociadora.

(144) A nivel local el principal cliente de Scancem es, en la mayoría de los casos, Skanska. Hay algunos ejemplos de clientes que compran más del 10 % de la producción local de Scancem o de Skanska (como es el caso de NCC y Peab, tercera empresa de construcción de Suecia). Sin embargo, puesto que tanto NCC como Peab (a través de su participación del 50 % en Swerock) están presentes en el sector de la producción de hormigón premezclado, cabe pensar que, en las zonas en las que compran de Skanska o Scancem, tienen pocas posibilidades de cambiar de proveedor. A este respecto hay que señalar que Skanska, uno de los principales clientes de NCC y Peab/Swerock, tendría la posibilidad de reaccionar si alguna de estas compañías redujera o amenazara con reducir sus compras de hormigón premezclado tras la operación.

(145) Finalmente, Skanska ha declarado que NCC y Peab tendrían la posibilidad de construir unidades de hormigón premezclado en el lugar de las obras. Sin embargo, existen muy pocos ejemplos de que Skanska o cualquier otra empresa de construcción haya construido una unidad de este tipo. Sólo parece ser una alternativa viable en proyectos de construcción de gran envergadura, tales como el puente sobre el Øresund, que requiere cantidades ingentes de hormigón premezclado. Por lo tanto, es poco probable que estas unidades específicamente construidas puedan influir en otros proyectos, que no necesitan tales cantidades, y que tengan una influencia en la cifra total de ventas de hormigón premezclado.

([47]) En un envío de información posterior al pliego con arreglo al artículo 18, Skanska señaló que su filial finlandesa, Tekra OY, actúa en el mercado del hormigón premezclado. Además de reducir aún más la posibilidad de que alguna empresa finlandesa entre en el mercado sueco, esto significa que, contrariamente a lo que se revelaba en la notificación, la operación podría tener un impacto de carácter horizontal en Finlandia.

(146) Hay que concluir por todo ello que los clientes de hormigón premezclado no dispondrían, tras la operación, de una capacidad negociadora que les permitiera contrarrestar la fuerte posición de Skanska en el mercado.

v) *Conclusión*

(147) Por todo lo anteriormente expuesto la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación notificada crearía una posición dominante en el mercado sueco del hormigón premezclado, tanto a nivel nacional, regional o local. Esto se debe en parte al solapamiento de carácter horizontal entre Skanska y Scancem y al hecho de que su cuota de mercado combinada sería notablemente más alta que la de todos sus competidores. También se debe en parte a los efectos de carácter vertical de la operación, por los cuales los diferentes productores de hormigón premezclado dependerían en gran parte de Skanska/Scancem para los suministros de la principal materia prima, el cemento, y también para vender su hormigón premezclado a Skanska, la principal empresa de construcción de Suecia. Finalmente, es poco probable que en un futuro previsible pueda surgir una nueva competencia que pueda desempeñar un papel apreciable, o que los clientes de la entidad combinada se encuentren en una posición en la que puedan contrarrestar de forma efectiva su capacidad de actuar con independencia del mercado.

c) **Hormigón seco**

i) *Estructura de la oferta*

(148) En Suecia, el mercado del hormigón seco se caracteriza por una importante concentración de la oferta, ya que únicamente cuatro empresas abastecen a más del 90 % del mercado [Skanska, Scancem, Finja Betong y STO Scandinavia («STO»)]. Finja Betong es una empresa relativamente pequeña cuya principal actividad es la fabricación de productos de hormigón seco, STO es una filial de la empresa alemana STO AG, Scancem es el fabricante que cuenta con mayor número de plantas de producción (doce), en tanto que Skanska sólo explota dos. Finja sólo tiene una planta, y parte de la producción […]* proviene de Skanska, que fabrica los productos en régimen de subcontratación; el resto de la producción procede de Alemania.

(149) Skanska ha señalado que su capacidad total de producción de hormigón seco se aproxima al volumen total de ventas en Suecia, y que su capacidad de utilización es aproximadamente del […]*. La capacidad de Scancem es mayor que la de Skanska y su nivel de utilización varía notablemente dependiendo de las diversas plantas aunque, en general, es superior al de Skanska.

(150) Según se ha mencionado anteriormente, Skanska ha suscrito un acuerdo de subcontratación con […]*, en virtud del cual fabrica productos de hormigón seco para […]* de cara a su venta en Suecia. La producción se realiza siguiendo las directrices de […]*. Dicho acuerdo se concluyó en 1993, fecha en que la empresa accedió al mercado sueco. Skanska ha celebrado asimismo un acuerdo de subcontratación con […]*, un productor sueco de

hormigón seco de menor envergadura. En virtud de dicho acuerdo, se asigna a […]* un área geográfica específica en la que puede vender los productos fabricados por Skanska.

(151) En su respuesta, Skanska declaró asimismo que producía hormigón seco en régimen de subcontratación para otros tres competidores de menor importancia, […]*, si bien no facilitaba información adicional sobre tales disposiciones contractuales. También Scancem fabrica productos para dos empresas suecas más pequeñas bajo el mismo régimen. En su respuesta, Skanska aducía que a la hora de calcular las cuotas de mercado sólo había que atribuir a las partes las ventas realizadas bajo su propia marca. Tal argumento es inaceptable. En primer lugar, las partes no han explicado por qué, de no existir los acuerdos de subcontratación, no serían capaces de suministrar los mismos volúmenes bajo sus propias marcas. En segundo lugar, no se ha aportado ninguna prueba que demuestre que las empresas subcontratantes podrían fabricar dichos volúmenes sin recurrir a las instalaciones de producción de las partes. Así pues, se puede concluir que las partes fabrican dichos volúmenes porque poseen las instalaciones de producción más idóneas para dicha actividad.

ii) *Dimensión del mercado y cuotas de mercado*

(152) Según Skanska, no se dispone de estadísticas sobre la producción total de hormigón seco en Suecia. Sin embargo, esta empresa calcula que, en 1997, se produjeron unas 85 000 toneladas, por un valor total de 14 millones de ecus. Las averiguaciones realizadas por la Comisión confirman básicamente tales cifras.

(153) Evidentemente, Scancem es el mayor productor de hormigón seco. En 1997, su cuota de mercado en valor se situó en un [50-60 %]*, mientras que, en volumen, fue incluso superior [60-70 %]*. La cuota de mercado de Skanska fue del [< 10 %]* ([48]) en valor y del [10-20 %]* en volumen. Así pues, combinada, su cuota de mercado ascendería a un [50-60 %]* en valor y a un [70-80 %]* en volumen.

(154) Aunque las partes no han explicado por qué existe tal divergencia entre las cuotas dependiendo de que se calculen en valor o en volumen, este fenómeno se debe probablemente a que el hormigón de […]* es de tipo seco, cuyo coeficiente valor/peso es más elevado que el de los productos fabricados por las partes. Por consiguiente, el precio del producto de […]* es varias veces superior a los de las partes. Calculada en valor, la cuota de mercado de […]* en Suecia se eleva únicamente a un quinto de la cuota combinada de las partes. La cuota de mercado del otro competidor principal, Finja Betong, equivale a un tercio de la de las partes.

(155) Las cifras facilitadas por Skanska indican que entre 1995 y 1997 las cuotas de mercado de Scancem y Skanska permanecieron relativamente estables. Así, calculadas en valor, las respectivas cuotas de mercado de las empresas fueron en 1996 del [50-60 %]* y del [< 10 %]*. Las cifras correspondientes para 1995 fueron del [50-60 %]* y del [< 10 %]*.

(156) Según las cifras facilitadas en la notificación, entre 1995 y 1997 Skanska y Scancem incrementaron su precio de venta medio (ecu/tonelada) en un […]* y un […]*, respectivamente. Es probable que el incremento de los precios de Skanska se haya debido al hecho de fabricar productos para STO, que son más caros. Skanska ha rebatido estas cifras afirmando que los precios de las partes habían registrado una caída a partir de 1995. Al respecto, cabe señalar que la constatación del incremento de los precios se ha efectuado a partir de las cifras en volumen y en valor remitidas por las propias partes en su notificación y que ninguna de ellas ha indicado que dichas cifras fueran incorrectas (salvo la pequeña modificación comunicada por Skanska con respecto a las cifras en valor de 1997). Así pues, se puede considerar que la afirmación de Skanska sobre la caída de los precios carece de fundamento.

iii) *Efectos verticales*

(157) En opinión de Skanska, el precio del cemento representa aproximadamente el […]* de los costes variables en la producción de hormigón armado y el […]* de los costes totales. Las cifras facilitadas por Scancem son parecidas.

(158) Así pues, dado que el coste del cemento representa una parte importante de los costes de producción del hormigón seco, a través de la operación notificada, Skanska tendría la oportunidad de influir negativamente en la rentabilidad y la competitividad de los demás fabricantes de productos de hormigón seco mediante el incremento del precio de esta materia prima. Ya antes de la operación, Skanska conocía los volúmenes de producción y los costes de STO y tenía gran influencia sobre ellos a través de los acuerdos de subcontratación existentes. Lo mismo ocurría con los pequeños productores, para quienes la empresa produce asimismo hormigón seco. El control de Scancem permitiría a Skanska tener una influencia sobre dichas empresas, incluso en el caso de que éstas pusieran fin a sus acuerdos de subcontratación. La operación de concentración supondría además para los socios subcontratantes la desaparición de uno de los posibles fabricantes del producto que necesitan.

(159) Finja Betong goza también de esa capacidad para incrementar los costes de sus competidores. Además Skanska, en su calidad de mayor empresa de construcción sueca, es un cliente importante de Finja Betong. Se calcula que, en 1997, las compras totales de Skanska a esta empresa supusieron aproximadamente [30-40 %]* del volumen de negocios de Finja Betong en el mercado de hormigón seco para ese mismo año.

([48]) En su respuesta, Skanska indicó que sus cifras de ventas para 1997 (en valor) se situaban un [10-20 %]* por debajo de las señaladas previamente, aunque no ha facilitado ninguna prueba de ello. No obstante, teniendo en cuenta que la revisión de las cifras sólo se traduciría en que la cuota de mercado tendría [un cambio insignificante]*, ello no afectaría sustancialmente la evaluación.

iv) *Capacidad de reacción*

Competencia real

(160) Tras la concentración, las cuotas de mercado de los demás productores de hormigón seco quedarían notablemente reducidas en comparación con las de la nueva entidad combinada. Por otro lado, como consecuencia de la integración vertical provocada por la operación, Skanska, en su calidad de primera empresa del mercado, se convertiría al mismo tiempo en el fabricante dominante de cemento, la principal materia prima de estas empresas, y en un cliente muy importante e incluso, en algunos casos, en el subcontratista de una parte importante de su producción. Así pues, Skanska estaría capacitada para influir en el nivel de los costes de sus competidores incrementando, por ejemplo, el precio del cemento, o en el nivel de las ventas, reduciendo sus compras a estas empresas. Dado el pequeño tamaño de los competidores, hay que suponer que acusarán cualquier intento de Skanska de utilizar su poder de mercado contra ellos. El vínculo estructural existente entre Skanska y Scancem y entre Skanska y una serie de competidores a través de los acuerdos de subcontratación reducirá aún más la posibilidad de competencia. En conclusión, es muy poco probable que alguna de las empresas competidoras pueda oponerse a Skanska si ésta intenta, por ejemplo, incrementar los precios del hormigón seco por encima de un nivel competitivo. Por el contrario, habida cuenta de la posición que ocupan, es mucho más probable que se inclinen a secundar dichas tentativas.

Competencia potencial

(161) Skanska sostiene que no existen demasiadas trabas para el acceso al mercado de fabricación de hormigón seco, ya que la inversión necesaria para empezar a fabricar este producto a una escala rentable es relativamente reducida. Aunque esta afirmación sea admisible, cabe señalar, sin embargo, que existe ya un exceso de capacidad significativo en el mercado sueco que afecta asimismo a Skanska y Scancem. Skanska no ha facilitado ningún estudio que indique que el mercado vaya a crecer significativamente en un futuro inmediato. La magnitud y estabilidad de las cuotas de mercado de las partes constituirían en sí mismas un obstáculo importante al acceso. Una empresa que quisiese acceder al mercado debería plantearse que, habida cuenta del control que tiene Skanska sobre la principal materia prima, es decir, el cemento, esta última se encontraría en una situación inmejorable para mermar las posibilidades de la primera de rentabilizar suficientemente su inversión. Por último, Skanska/Scancem controlan cuotas de mercado significativas en una serie de mercados de productos afines (como por ejemplo hormigón premezclado, mortero, enlucidos y productos para igualar suelos), así como en una serie de mercados geográficos vecinos (Noruega y Finlandia), lo que reduce las posibilidades de acceso de las empresas que operan en uno de esos mercados. Por consiguiente, no se dispone de pruebas suficientes para concluir que, a corto plazo, el acceso potencial al mercado vaya a efectuarse a una escala lo suficientemente grande para contrarrestar el poder de mercado de Skanska tras la operación notificada.

Ausencia de capacidad negociadora

(162) En Suecia, Skanska tiene un total de 100 clientes que adquieren hormigón seco. Scancem cuenta con unos 800 y ha señalado que ninguno de ellos adquiere más del […]* de sus ventas totales.

(163) Skanska ha afirmado que algunos de los clientes de Scancem pertenecen a «grupos de compra» que adquieren el hormigón conjuntamente. El mayor de estos grupos de compra adquiere el […]* de las ventas de Scancem. Sin embargo, no ha facilitado información alguna sobre la forma en que dicha empresa lleva a cabo sus negociaciones y contratos con los «grupos de compra» ni sobre la razón por la que en su sistema de contabilidad los miembros del grupo aparecen registrados por separado y no conjuntamente en calidad de grupo. Skanska ha señalado que los grandes minoristas del bricolaje, tales como Beijer, tienen en principio un gran poder de negociación. Tal afirmación es muy cuestionable ya que la empresa adquiere menos del […]* de las ventas de Skanska y menos del […]* de las de Scancem. En realidad, aparte de aquellos vinculados por acuerdos de subcontratación, ninguno de los clientes de Skanska adquirió en 1997 más del […]* del total de sus ventas.

(164) Así pues, cabe concluir que el poder de negociación de los clientes que adquieren hormigón seco no es lo suficientemente elevado para contrarrestar el poder de mercado de Skanska tras la operación de concentración.

iv) *Conclusión*

(165) Sobre la base de todo lo expuesto anteriormente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación de concentración notificada crearía una posición dominante en Suecia por lo que respecta a la venta de hormigón seco. Ello se debe en parte a que desde el punto de vista horizontal Skanska y Scancem se solapan y al hecho de que su cuota de mercado combinada sería notablemente mayor que la de todos sus competidores reunidos. Asimismo se debe, en parte, a los efectos verticales de la concentración, es decir, al hecho de que los productores de hormigón seco competidores despenderían en gran medida de la empresa combinada para abastecerse de la materia prima más importante: el cemento; y asimismo, a las ventas de hormigón seco a Skanska en su calidad de mayor empresa de construcción sueca. Antes de la concentración, Skanska tenía una cuota de mercado relativamente pequeña. No obstante, la operación de concentración no sólo haría desaparecer a Skanska como competidor de Scancem sino que, a través del vínculo que une a Skanska con STO y con las demás empresas subcontratantes, reduciría de forma significativa la posibilidad de competencia de dichas empresas. Por último, es poco probable que la competencia potencial vaya a desempeñar un papel importante en un futuro inmediato, o que los clientes de la empresa combinada vayan a encontrarse en una

situación que les permita contrarrestar la capacidad de esta última para actuar de forma independiente en el mercado.

d) **Productos de hormigón prefabricado**

i) *Estructura de la oferta*

(166) Como ya se ha señalado anteriomente, Skanska ha afirmado que los productos de hormigón prefabricado debían devidirse en «productos para edificaciones» y «productos para infraestructuras», ya que los primeros constituyen una gama homogénea de productos prefabricados que comparten el mismo equipo de producción y los mismos conocimientos técnicos, mientras que los «productos para infraestructuras» requieren tecnologías y equipos diferentes y más especializados.

(167) La división propuesta se basa en la realizada en las estadísticas de la Asociación Nacional de Productos de Hormigón («Betongvaruindustrins Riskförbund»), y los productores competidores también parecen estar de acuerdo con ella.

(168) Scancem opera principalmente en el mercado de los «productos para edificaciones» que, en opinión de Skanska, constituye el mercado de referencia para la evaluación de la operación notificada. No obstante, en el presente capítulo se señalará la posición de las partes en el mercado de productos prefabricados de hormigón en su conjunto, así como en los respectivos segmentos de «productos para edificaciones» y «productos para infraestructuras», ya que, según se ha explicado anteriormente, el hecho de que se utilice una u otra definición no es determinante a efectos de la evaluación.

(169) Ya antes de que se notificara la operación, el suministro en el mercado sueco estaba muy concentrado, puesto que tres únicas empresas abastecían al 55-57 % del mercado (Skanska, Scancem y Strängbetong, una empresa relativamente pequeña cuya actividad se limita a la fabricación de productos prefabricados de hormigón). Skanska es el productor que cuenta con mayor número de plantas de producción (dieciocho), mientras que Scancem explota seis y Strängbetong siete.

(170) Skanska ha señalado que en los últimos tres años su capacidad de utilización ha fluctuado entre […]*. Scancem y Strängbetong han facilitado cifras parecidas.

(171) Scancem ha creado con Strängbetong una empresa en participación de producción y venta en Estonia (Swetrak AS). En la actualidad, la empresa está expandiendo su actividad a Lituania.

(172) Aparte de los tres mayores productores, el resto del suministro está muy fragmentado y se compone fundamentalmente de empresas que fabrican un solo producto o un número muy reducido de ellos (muy a menudo en el segmento de los «productos para infraestructuras»). La mayoría de estos productores explota una sola planta de producción. Uno de los productores más pequeños del mercado es Swerock. Dicha empresa forma con Scancem una empresa en participación de producción al 50 % (Gottasa AB), y asimismo una empresa en participación de investigación y desarrollo (I+D) al 50 % con Skanska (AB G-stöd).

ii) *Dimensión del mercado y cuotas de mercado*

(173) En opinión de las partes, el hormigón prefabricado puede medirse en volumen, en peso o en longitud, dependiendo del tipo de producto. Así pues, no se dispone de cifras sobre la dimensión total de su mercado. No obstante, la Asociación Nacional de Productos de Hormigón publica cada año estadísticas sobre su valor total. Skanska se ha servido de esos datos para calcular el valor total del mercado ([49]).

(174) En 1997, el valor total del mercado sueco en su conjunto ascendió a 202 millones de ecus. Skanska tenía una cuota de mercado del [20-30 %]* mientras que la de Scancem se elevaba a un [10-20 %]*. Así pues, en combinación, la cuota de mercado de las partes se situó en un [40-50 %]*. Tanto Skanska como Scancem han incrementado su cuota de mercado en los últimos tres años. En el caso de Skanska, este aumento representa más del […]* de sus ventas de 1995. En cuanto a Scancem el aumento es notablemente mayor.

(175) En 1997, la cuota en el mercado en su conjunto de Strängbetong, el mayor competidor, fue similar a la de Scancem. Sin embargo puede observarse que entre 1996 y 1997 la empresa perdió una parte importante de su cuota de mercado. Los demás competidores registraron cuotas de mercado inferiores al 5 %, incluidas las importaciones.

(176) El segmento de «productos para edificaciones», que representa aproximadamente la mitad del mercado en su conjunto, alcanzó en 1997 un valor total de 106 millones de ecus. La cuota de mercado de Skanska en dicho segmento fue del [20-30 %]*. Dado que el volumen de negocios de Scancem proviene en gran medida de estos «productos para edificaciones», su cuota en el segmento fue del [20-30 %]*. Por lo tanto, la cuota combinada de las partes ascendió al [40-50 %]*. Aunque Skanska ha perdido el […]* de su cuota de mercado de 1995, en el mismo período Scancem ha […]* la suya. Por lo tanto, la cuota de mercado combinada de las partes se ha incrementado en un […]* desde 1995.

(177) Como ocurre en el caso de Scancem, la cuota de mercado de Strängbetong en el segmento de «productos para edificaciones» es mayor que aquella que posee en el mercado tomado globalmente y, en 1997, fue similar a la de las partes. Sin embargo, también Strängbetong ha perdido en este segmento una parte significativa de su

([49]) Según Skanska, las estadísticas sobrevaloran las cuotas de mercado de las partes ya que, en su opinión, aproximadamente el 10 % de las ventas totales no aparece registrado. Incluso aceptando el argumento de Skanska, las estadísticas sobrestimarían asimismo las cifras de los competidores. Por lo tanto, la posición relativa de los principales productores se mantendría invariable.

cuota de mercado, aunque sus pérdidas por lo que respecta a los «productos para edificaciones» fueron menos pronunciadas que las registradas en el mercado global.

(178) Por último, Skanska ha declarado que en 1997 su cuota de mercado en el segmento de «productos para infraestructuras» era del [20-30 %]* (aunque su cuota en productos específicos tales como los tanques de sedimentación, los tubos de hormigón y los muros de contención se situaba entre un [40-60 %]*). La cuota de mercado de Scancem en el segmento «para infraestructuras» era del [< 10 %]*. En dicho segmento, las cuotas de mercado de las partes tuvieron un desarrollo inverso, como ya se ha descrito en el caso de los «productos para edificaciones». Desde 1995, la cuota de mercado de Skanska se ha incrementado en un […]*, mientras que la de Scancem se ha reducido casi […]*.

iii) *Efectos verticales*

(179) Además de ser uno de los elementos necesarios para la fabricación de hormigón prefabricado, el cemento constituye uno de los elementos de coste más importantes en su producción. Según las cifras facilitadas por Skanska, el cemento es el coste variable más elevado y representa aproximadamente el […]* de los costes totales (tanto en el segmento de los «productos para edificaciones» como en el mercado en su conjunto). El hecho de que en este mercado la proporción del coste del cemento frente a los costes totales sea menor que en el mercado de producción de hormigón acabado se debe entre otras cosas a que para la producción de hormigón prefabricado se requiere mucha mano de obra y otros materiales, como por ejemplo las armaduras de acero de apoyo, y por lo tanto existe un elemento de valor añadido.

(180) El hecho de que el coste del cemento represente aproximadamente el […]* de los costes totales de producción demuestra, no obstante, la importancia de este material para la rentabilidad y la competitividad de los fabricantes de productos de hormigón prefabricado. Si se tiene en cuenta que la posición de Strängbetong en el mercado se ha debilitado y a la luz de la posición dominante de Scancem en la fabricación de cemento, se puede concluir que existe un amplio margen para que la entidad combinada provoque un incremento de costes de su principal competidor.

(181) En su calidad de mayor empresa de construcción sueca, Skanska se ha convertido recientemente en uno de los clientes más importantes de Strängbeton. Hasta 1997, Skanska había adquirido a esta empresa volúmenes relativamente pequeños. Sin embargo, durante los siete primeros meses de 1998 las compras totales de Skanska a Stranbetong representaron aproximadamente el […]* del volumen de negocios de esta última empresa en 1997 en el mercado de productos de hormigón prefabricado (e incluso un porcentaje mayor en el segmento de «productos para edificaciones»).

iv) *Capacidad de reacción*

Competencia real

(182) Independientemente de que el mercado de referencia tomado para la evaluación sea el mercado global o el segmento de «productos para edificaciones», Strängbetong es el único competidor importante en el mercado sueco de productos de hormigón prefabricado. Sin embargo, la cuota de mercado de la empresa representa menos de la mitad de la cuota combinada de Skanska y Scancem. Los demás competidores son mucho más pequeños. Además de poseer una cuota de mercado más reducida y en retroceso, Strängbetong continuaría dependiendo de Skanska y Scancem para abastecerse de cemento. El hecho de que precisamente en este momento tan crítico Skanska se haya convertido en uno de los principales clientes de Strängbetong reducirá el interés que pueda tener Strängbetong en competir de forma más activa. Strängbetong acabará por darse cuenta de que Skanska puede servirse de su poder de mercado de muchas formas a fin de conseguir que la empresa se pliegue a sus prácticas comerciales. Así pues, debido a su situación, Strängbetong no podría reaccionar contra Skanska si ésta intentara, por ejemplo, elevar los precios de los productos de hormigón prefabricado por encima de un nivel competitivo. Por el contrario, dada su posición, le convendría mucho secundar tal iniciativa.

Competencia potencial

(183) Skanska ha afirmado que no existen demasiadas barreras al acceso a la producción de hormigón prefabricado, dado que la inversión necesaria para iniciar la producción es relativamente baja. Para ilustrar su observación ha declarado que en 1900 y 1997, dos empresas, Ulricehamn Betong y Kynnisrud AB, respectivamente, iniciaron la fabricación de «productos para edificaciones». Según Skanska, este hecho demuestra que es posible acceder al mercado.

(184) Sin embargo, a los fines de la presente evaluación, no se plantea únicamente la cuestión de si el acceso es posible, sino de si puede efectuarse a una escala lo suficientemente grande para impedir que Skanska actúe al margen de sus competidores una vez realizada la operación de concentración. A este respecto, cabe señalar que ninguna de las empresas que han accedido al mercado ha sido capaz de controlar una parte importante del mismo, y que la obtención de parcelas, de dimensión muy limitada, se ha realizado en detrimento de otros pequeños productores o, posiblemente, de Strängbetong. Como ya se ha referido anteriormente, desde 1995, Skanska y Scancem han venido incrementado su cuota de mercado. Además, no hay ningún motivo para que dichas empresas o cualquiera de sus competidores más pequeños no deban quedar sometidas a las mismas restricciones de competencia que se aplican a Strängbetong.

(185) Skanska ha sugerido asimismo que estaría sujeta a la competencia potencial de las empresas que operan en

áreas vecinas como Spenncom (Dinamarca) y Spenn Gruppen (Noruega) ([50]). Sin embargo, según Skanska ninguna de estas compañías ha efectuado ventas a Suecia en los últimos tres años. Además, la empresa noruega es un cliente de Scancem en la compra de cemento y, al menos con respecto a la empresa danesa, Skanska es uno de mayores clientes. Por consiguiente, ambas compañías están sujetas a restricciones similares a las descritas con respecto a Strängbetong. Al evaluar la posibilidad de que exista un acceso potencial es importante señalar que tanto Skanska como Scancem cuentan con una importante capacidad excedentaria y que no está previsto que el mercado crezca de forma significativa en un futuro inmediato. Por consiguiente, no hay pruebas suficientes para concluir que en ese futuro inmediato el acceso potencial al mercado vaya a ser lo bastante significativo como para contrarrestar la fuerte posición obtenida por Skanska una vez ejecutada la operación de concentración notificada.

Ausencia de capacidad negociadora

(186) En Suecia, Skanska tiene en total [> 3 000]* clientes compradores de hormigón prefabricado, [< 500]* de ellos en el segmento de los «productos para edificaciones». En lo que respecta a los clientes, las cifras de Scancem se sitúan en más de la mitad del total de Skanska. Evidentemente, la mayor parte de estos clientes sólo compran cantidades muy pequeñas y no tienen un poder de negociación importante. En 1997, ninguno de las terceras empresas compró más de un […]* de la producción de Skanska (globalmente o en el sector de los «productos para edificaciones»). Por el contrario, uno de los clientes de Scancem adquirió una cantidad superior a la citada. Basándose en las mismas cifras, tras la operación de concentración, ningún cliente compraría más del […]* de la producción combinada. Así pues, no se puede concluir que los clientes tengan una capacidad de negociación lo suficientemente grande para contrarrestar la fuerte posición obtenida por Skanska una vez ejecutada la operación de concentración.

v) *Conclusión*

(187) A la luz de todo lo expuesto anteriormente, la Comisión ha concluido que en Suecia la concentración notificada crearía una posición dominante en la venta de productos de hormigón prefabricado, independientemente de que se tome como mercado de referencia el mercado en su conjunto o el segmento de los «productos para edificaciones». Este fenómeno se debe principalmente a que, desde el punto de vista horizontal, Skanska y Scancem se solapan y al hecho de que, si se combinara, su cuota de mercado duplicaría aproximadamente la del único competidor importante en el mercado. Asimismo, se deriva parcialmente de los efectos verticales de la concentración, los que significa que los productores competidores dependerían en gran medida de Skanska para abastecerse de su principal materia prima, el cemento, y asimismo para venderle hormigón prefabricado, al tratarse de la mayor empresa de construcción sueca. Por último, parece muy poco probable que la competencia potencial o el poder de negociación puedan contrarrestar de forma significativa la posición de mercado de la entidad combinada.

e) *Otros materiales de construcción*

(188) Además de las actividades descrítas en el ámbito del hormigón, Skanska y, en particular, Scancem operan en el mercado sueco como productores de otros materiales de construcción.

(189) En su notificación, Skanska señalaba que ambas compañías operaban en el mercado de materiales de revestimiento. En este sector, las partes operan fundamentalmente en el suministro de ladrillos, mortero, hormigón para enlucido y elementos prefabricados para muros. Además, de este tipo de productos, Skanska fabrica otros como madera, vidrio y hojalata en el mercado global de materiales de revestimiento. Skanska no ha sido capaz de suministrar ninguna prueba sobre la sustituibilidad de los diversos grupos de productos. Es más, tampoco ha podido facilitar información sobre el valor total del mercado propuesto. Como no está claro que el mercado propuesto pueda considerarse un mercado referencia desde el punto de vista de la política de competencia, la estimación de Skanska según la cual tendría una cuota del [10-20 %]* por lo que respecta a los materiales para fachadas y que la cuota de Scancem equivaldría a un [30-40 %]* parece carecer prácticamente de valor. Sin embargo, teniendo en cuenta que el mayor solapamiento entre las partes parece haberse cubierto en los distintos mercados de hormigón, a los efectos de la presente evaluación no es necesario continuar analizando la cuestión.

(190) Scancem opera en el sector de fabricación de una serie de materiales de construcción en el que Skanska no está presente. En Suecia, la cuota de mercado de Scancem en el sector de los ladrillos era del [30-40 %]* ([51]) en 1997 y para los paneles de yeso del [60-70 %]*. Además, la empresa contaba con una cuota de mercado del [70-80 %]* en el sector de los enlucidos. Por último, de acuerdo con la notificación, la cuota de mercado de Scancem para los productos para igualar suelos se situaba entre un 15 % y un 30 % en función de si la producción para productos para la nueva construcción de suelos se separa de aquélla para la reparación de los mismos. Al elaborar las cifras sobre productos para igualar suelos, las partes han incluido el valor aproximado atribuido a las técnicas manuales tales como la molienda. Si se excluyen estas técnicas alternativas, la información facilitada por terceros indica que la cuota de mercado de Scancem en productos para igualar suelos se sitúa entre un 70 % y un 85 %.

(191) Teniendo en cuenta que no existe un solapamiento entre las actividades mencionadas anteriormente, la investigación de la Comisión no indica que la operación notificada conduzca a la creación o el efuerzo de una posi-

([50]) Como ya se ha señalado anteriormente con respecto al hormigón ya mezclado, Skanska, en una notificación posterior a su Declaración en virtud del artículo 18, reconoció que su filial finlandesa, Tekra OY, opera en el sector del hormigón prefabricado en ese país. Scancem cuenta asimismo en Finlandia con una cuota de mercado del [20-30 %]* aproximadamente.

([51]) Skanska no fabrica ladrillos, pero vende dichos productos a fin de complementar sus ventas de otros productos. Skanska estima que sus ventas corresponden al [< 10 %]* del mercado sueco en su conjunto.

ción dominante. No obstante, la posición previa de Scancem en los sectores mencionados, proporcionaría un apalancamiento adicional frente a los clientes en los mercados del hormigón, ya que muchos de los clientes utilizarán asimismo ladrillos, paneles de yeso, enlucidos y productos para igualar suelos en sus actividades de construcción.

C. MERCADOS DE CONSTRUCCIÓN

(192) Skanska ha declarado que el valor total del mercado de construcción sueco en 1997 ascendía a 21 370 millones de ecus, de los cuales el mercado de la construcción de edificaciones representaba un 72% y el de la construcción de infraestructuras el 28% restante.

(193) Recientemente, la Autoridad de competencia sueca ha realizado una investigación en profundidad sobre los mercados de construcción ([52]) en Suecia. Con arreglo a su decisión, la situación del mercado relacionado con los pequeños proyectos de construcción (vivienda y infraestructura) no plantea demasiados problemas desde el punto de vista de la competencia. Los proyectos de tal tamaño exigen recursos limitados y plantean menores exigencias en términos, por ejemplo, de conocimientos técnicos y recursos financieros. Por lo tanto, además de las grandes empresas de construcción, existe un gran número de empresas regionales o nicho capaces de competir eficazmente en dichos mercados. En el curso de sus investigaciones la Comisión no ha efectuado ningún hallazgo que contradijera tal conclusión.

(194) No obstante, de acuerdo con la decisión mencionada, el mercado para grandes proyectos de construcción de viviendas está mucho más concentrado, ya que únicamente tres empresas reciben entre el 80% y el 90% de los proyectos. En dicho mercado, Skanska y NCC cuentan aproximadamente con una cuota respectiva del 35%, aunque Skanska es una empresa más grande ([53]). La cuota de mercado de Peab, el tercer operador, se sitúa entre eel 15% y el 20%. Como ya se ha mencionado anteriormente NCC y, en menor medida, Peab son empresas de materiales de construcción y de construcción integradas verticalmente.

(195) En el mercado de grandes proyectos de infraestructura existe una situación similar, ya que cuatro empresas suministran aproximadamente el 85% del volumen de negocios total. Skanska es el mayor productor, con una cuota de mercado de aproximadamente el 30%. Las cuotas de mercado de NCC y Peab ascienden al 25%y al 10% respectivamente. Por último, la Administración nacional de carreteras («Vägverket») cuyas actividades de construcción se han separado de sus tareas administrativas, posee una cuota de mercado del 20%.

(196) En la decisión ya mencionada, la Autoridad de competencia sueca concluía que teniendo en cuenta las características de los mercados de grandes proyectos de infraestructura y vivienda, Skanska y NCC mantendrían en ellos una posición dominante colectiva. Para llegar a tal conclusión la Autoridad tuvo en cuenta la similaridad de ambas empresas en cuanto al tamaño y la estructura, así como la existencia de vinculos diversos entre ellas a través de su propiedad conjunta. No obstante, posteriormente, la Autoridad retiró esa objeción, una vez que NCC se hubo comprometido a deshacer todos los vínculos que le unían a Skanska.

(197) La mayoría de las empresas interesadas consideran que la cuota de mercado de Skanska se sitúa en la banda mencionada y han confirmado asimismo que la posición de la empresa es algo más sólida en el mercado de infraestructuras que en el de construcción de edificaciones. Sin embargo, durante sus investigaciones, la Comisión no ha obtenido pruebas de que la operación notificada vaya a conducir a la creación o el refuerzo de la posición dominante de Skanska en dichos mercados. No obstante, los hechos referidos anteriormente muestran claramente la concentración de los mercados suecos, en particular, por lo que se refiere a los proyectos de construcción de gran envergadura, así como la posición tan potente que Skanska ocupa en dichos mercados. Así, apoya las conclusiones anteriores en relación con los efectos verticales de la operación notificada sobre el mercado del cemento y del hormigón.

VII. **EVALUACIÓN GLOBAL**

(198) Como ya se ha afirmado anteriormente, la operación notificada crearía una posición dominante en los mercados suecos de productos de hormigón ya mezclado, hormigón seco y hormigón prefabricado. Además, reforzaría la posición dominante de Scancem en el mercado sueco del cemento. Estos efectos negativos vendrían provocados en parte por la superioridad del poder de mercado de la entidad combinada, que queda reflejada en sus elevadas cuotas de mercado en comparación con las de sus competidores que son empresas más débiles y de menores dimensiones. Sin embargo, dichos efectos se verían reforzados de forma significativa por los efectos verticales derivados de la combinación de las actividades de Skanska y Scancem en los mercados de materias primas (cemento y áridos), los mercados de materiales de construcción (hormigón y otros productos de construcción) y, por último en el propio mercado de construcción. Por lo tanto, la operación crea una entidad combinada con posiciones muy sólidas o dominantes que cubren la totalidad de la cadena de valor del sector de la construcción. Contraponiendo este hecho al de que la mayor parte de los competidores de Skanska a diversos niveles no están en absoluto integrados verticalmente, se observa que el dominio global de la empresa se ve reforzado y además que se reduce la posibilidad de que los competidores de la empresa puedan entrar en competencia efectiva con Skanska. La amplia gama de actividades que controlará la entidad combinada supondrá asimismo una importante barrera al acceso en todos los niveles de actividad.

(199) Por todas las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración notificada sería incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, ya que crearía o reforzaría una posición dominante en los mercados suecos de productos de cemento, hormigón ya mezclado, hormigón seco, y productos de hormigón prefabricados, razón

([52]) Decisión nº 292/797 NCC/Siab, de 22 de julio de 1997.

([53]) Según su informe anual de 1996, Skanska es el doble de grande que NCC. Además, según esa misma fuente, Skanska es la novena empresa europea de construcción en orden de magnitud.

por la cual, la competencia efectiva se vería significativamente obstaculizada en el mercado común en el sentido del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

VIII. **COMPROMISOS ANUNCIADOS POR SKANSKA**

(200) A fin de resolver los problemas de competencia planteados por la Comisión, por carta de 12 de octubre de 1998 ([54]), Skanska se ofreció a contraer los compromisos que se exponen a continuación:

a) **Reestructuración del segmento del cemento**

(201) Skanska se asegurará de que, en el plazo de […]* meses […]* de la Decisión de la Comisión, Scancem se desprenda, como si se tratara de una empresa independiente, de todos los activos empleados en la producción, comercialización, venta y distribución de cemento en Finlandia, poniéndolos en manos de un comprador viable, que posea recursos financieros y experiencia suficiente para mantener y desarrollar la empresa para convertirla en una fuerza competitiva activa. Además, la empresa compradora será independiente y carecerá de vínculo alguno con Skanska y Scancem.

b) **Venta de la participación en Scancem**

(202) En otro plazo de […]* meses […]* de la Decisión de la Comisión, Skanska transmitirá la totalidad de sus acciones en Scancem a un comprador independiente con el que no tenga ninguna relación. El comprador será independiente y carecerá de vínculo alguno con el comprador de los activos corespondientes al compromiso de reestructuración del segmento del cemento.

c) **Mecanismos de aplicación de los compromisos**

(203) Mientras se lleva a cabo la venta, Scancem continuará gestionándose como una entidad separada e independiente de Skanska. En particular, no se venderá o transferirá en modo alguno a Skanska, o a entidades vinculadas o dependientes de ella, ninguna de las actividades de Scancem en los ámbitos del cemento, el hormigón premezclado, el hormigón seco o los productos de hormigón prefabricados.

(204) En el plazo de dos semanas a partir de la Decisión, Skanska propondrá a la aprobación de la Comisión el nombre del banco de inversiones o entidad similar, no vinculada a ella, que vaya actuar como fiduciario suyo (y que será remunerada por la propia Skanska). La entidad fiduciaria, cuya designación tendrá carácter irrevocable, estará mandatada para:

i) controlar la aplicación y el cumplimiento de los compromisos por parte de Skanska,

ii) informar a la Comisión trimestralmente (o siempre que ésta lo solicite) sobre:

   a) los principales hitos en las negociaciones de Skanska con terceros interesados en relación con la reestructuración del segmento del cemento y la venta de su participación en Scancem,

   b) el plazo en el que se espera lograr un acuerdo con un tercero,

   c) si Skanska cumple la disposición que obliga a Scancem a llevar una gestión separada e independiente de la de Skanska (disposición sobre «gestión separada e independiente»);

iii) presentar a la Comisión un informe que contenga la suficiente información para permitirle evaluar si un comprador potencial cumple los requisitos mencionados anteriormente y, en relación con la reestructuración del sector del cemento, si la operación propuesta incluye todos los activos pertinentes;

iv) supervisar las prácticas de voto de Skanska en relación con su participación en Scancem, cuidando del cumplimiento de las normas siguientes:

   A. En el período fijado para la reestructuración del cemento, Skanska podrá utilizar la totalidad de sus derechos de voto para la elección del consejo de administración de Scancem (del que al menos un miembro será elegido por los accionistas y no designado por Skanska, ni tendrá vinculación alguna con la empresa), y para otras cuestiones necesarias para la puesta en práctica de este compromiso.

   B. Con excepción de lo dispuesto en A, los derechos de voto de Skanska en relación con su participación en Scancem no podrán superar los disfrutados por el segundo accionista («paridad»); la empresa ordenará a sus miembros en el consejo que los votos emitidos por ellos en el mismo no superen la citada paridad en ninguna resolución que la entidad fiduciaria, tras consulta con la Comisión, considere

      a) como un cambio material en la política comercial de Scancem, o

      b) como una infracción de las condiciones relativas a los compromisos contraídos por Skanska.

   C. Skanska podrá pedir a la Comisión que proceda a la revisión de una decisión de la entidad fidu-

([54]) Los dias 3 y 9 de noviembre de 1998 Skanska evió información complementria respecto a los compromisos inicialmente contraídos.

ciaria en relación con la superación de la paridad, si considera que no se ajusta a lo dispuesto en B.

D. Al final del período fijado para la reestructuración del cemento, Skanska se encargará de que se celebre una junta general extraordinaria de accionistas con el fin de elegir los miembros del consejo de administración. Por otro lado, a partir del final de dicho período Skanska ya no podrá votar por encima de la paridad.

(205) Con el fin de dar cumplimiento al compromiso citado en el anterior inciso iv), Skanska facilitará a la entidad fiduciaria y a la Comisión toda la información pertinente respecto a cualquier propuesta de resolución que se envíe a las juntas generales de accionistas, demostrando que se ajusta a los compromisos contraídos por Skanska, y facilitará asimismo a la entidad fiduciaria información sobre las actuaciones que fuera a emprender el consejo de administración, para permitir a aquélla determinar si se ajustan a los compromisos contraídos por Skanska. Skanska facilitará la información al menos diez días antes del de la votación. Si la entidad fiduciaria (o la Comisión, en el caso contemplado en la anterior letra C) opinara que la votación o la actuación no se ajusta a los compromisos contraídos por Skanska, esta empresa no podrá votar por encima de la paridad.

(206) Skanska sólo podrá seguir negociando con un posible comprador si en el plazo de […]* a partir de la recepción del informe de la entidad fiduciaria, la Comisión no ha indicado por escrito la razón por la que considera que el posible comprador no cumple los requisitos indicados anteriormente, o que la reestructuración del segmento del cemento propuesta no incluye todos los activos pertinentes.

(207) En caso de que varios de los posibles compradores satisfagan los requisitos fijados, Skanska se reserva el derecho a elegir a aquél que le parezca más idóneo. Asimismo, se reserva el derecho solicitar a la Comisión que apruebe una modificación de los compromisos descritos, si tal modificación supusiera una mejora sustancial de la competencia.

IX. **EVALUACIÓN DE LOS COMPROMISOS**

(208) Skanska ha propuesto dar una solución a los problemas que plantea la operación notificada, así como la operación de 2 de octubre de 1995; que está siendo investigada por la Comisión con el fin de comprobar si dio lugar a una operación de concentración notificable y de analizar sus efectos sobre la competencia, merced a la presentación de un paquete de medidas consistente en una reestructuración del segmento del cemento y una venta de participación.

(209) La reestructuración del segmento de fabricación de cemento se centra fundamentalmente en las actividades de Scancem en este ámbito en Finlandia. Dichas actividades representan aproximadamente un tercio de la producción y de las ventas totales de la empresa en los países nórdicos en su conjunto. Se dedican a estas actividades dos de las siete plantas de producción de cemento de la empresa y una extensa red de terminales para cemento. Cabe señalar que en comparación con Suecia y Noruega, es Finlandia quien aplica los precios más bajos, y que, por vía maritima, las instalaciones de producción de cemento finlandesas están a la misma distancia (o incluso a una distancia inferior) de gran parte del territorio sueco que las dos plantas de Scancem en Gotland y Öland.

(210) Por lo tanto, la reestructuración del segmento del cemento contribuirá a mejorar las condiciones de competencia en la venta de este material en la zona nórdica. Ello significa que los compradores de cemento de Finlandia, Suecia y Noruega contarán con una fuente adicional de suministro independiente, a través de la cual podrían abastecerse de un producto de la misma calidad. Así pues, a través de este compromiso de reestructuración se reforzará indirectemente la competitividad en los mercados descendentes de productos de hormigón ya mezclado, hormigón seco y hormigón prefabricado, donde los productores que compiten con Skanska y Scancem podrán adquirir las materias primas recurriendo a una fuente independiente de estas empresas.

(211) Aunque el compromiso de la reestructuración del cemento no resuelve directamente los problemas de competencia planteados por la operación de 1997, sí solventa las preocupaciones que albergaba la Comisión respecto a la de 1995; este compromiso, unido al de la venta de participación, evitaría proseguir con la investigación, siempre que se lleven a la práctica íntegramente los compromisos. Tras oír los comentarios de Scancem y Aker, la Comisión ha llegado a la conclusión de que Skanska podrá llevar a la práctica los compromisos propuestos.

(212) Sin embargo, esta Decisión sólo se refiere a la operación de 1997, por la cual Skanska aumentaba sus derechos de voto en Scancem del 33,3 % al 48,06 %. La venta de la participación de Skanska en Scancem haría desaparecer los problemas que, para la Comisión, planteaba la operación de 1997 en los mercados suecos de productos de hormigón ya mezclado, de hormigón seco y de hormigón prefabricado, a que Scancem permanecería como una entidad jurídica separada de Skanska, lo que eliminaría los solapamientos horizontales ya mencionados, así como las relaciones verticales entre ambas empresas.

(213) Los plazos propuestos por Skanska parecen razonables teniendo en cuenta que la reestructuración del segmento del cemento exigirá grandes cambios en la actual estructura de la empresa y que se debería permitir a Skanska desvincularse de Scancem en la forma propuesta por ella. A este respecto cabe señalar, en primer lugar, que si no se permite que Skanska elimine los problemas relativos a la operación del 2 de octubre de 1995 antes de vender la participación en Scancem, la venta de las acciones de esta última sería muy difícil, y, en segundo lugar, que, tras la venta de sus acciones en Scancem, Skanska se encontrará en una situación similar a la des-

crita anteriormente en relación con los demás clientes de esta última. El hecho de que Skanska necesite conservar, durante un período limitado de tiempo, un cierto margen de control sobre Scancem, no deberá plantear problemas desde el punto de vista de la competencia, dada la supervisión que la entidad fiduciaria va a llevar a cabo y los efectos positivos generales que se derivarán de la ejecución del compromiso. Por todos ello, la Comisión considera que los compromisos propuestos constituyen una solución adecuada y proporcionada a los problemas planteados por la operación notificada, y también por la operación del 2 de octubre de 1995.

(214) Por lo que respecta a los restantes mecanismos de aplicación de los compromisos, la Comisión considera que deberán imponerse a Skanska ciertas obligaciones a fin de garantizar el cumplimiento de estos últimos. Por lo que respecta a la reestructuración del segmento del cemento, dichas obligaciones afectan al método de aprobación por parte de la Comisión de los compradores propuestos. A fin de que estas cuestiones pueden resolverse a tiempo, y de reducir al máximo cualquier consecuencia negativa para Skanska, el método de control de la identidad de los posibles compradores se basará en un procedimiento de no oposición de la Comisión, como se indica a continuación en el considerando 215.

(215) Cuando Skanska desee obtener de la Comisión la aprobación del comprador propuesto, Skanska (o su entidad fiduciaria) deberá facilitar a la Comisión información suficiente que permita demostrar que dicho comprador responde a los criterios establecidos en el compromiso. Si en el plazo de […]* de la solicitud la Comisión no hubiera planteado objeción alguna a la operación o solicitado información adicional, se podrá proceder a la venta. En caso de que la Comisión solicite información adicional, el plazo de […]* empezará a correr a partir de la fecha de recepción de dicha información.

(216) Además, Skanska ha declarado que en el plazo de dos semanas a partir de la presente Decisión, propondrá a la Comisión, con vistas a obtener su autorización, al banco de inversiones o entidad similar, sin vínculos con Skanska, que deberá desempeñar el papel de fiduciario. En caso de que la Comisión no haya planteado objeciones en las dos semanas siguientes a la recepción de la información, se podrá proceder a su nombramiento.

(217) La Comisión considera que, siempre que se respeten las obligaciones mencionadas, los compromisos propuestos por Skanska podrían eliminar los problemas de competencia planteados por la operación de concentración notificada, así como por la operación de 2 de octubre de 1995.

X. **CONCLUSIÓN FINAL**

(218) La concentración notificada, relativa al aumento de los derechos de voto de Skanska en Scancem de un 33,3 % a un 48,06 % y, por ende, a la adquisición por parte de aquélla del control absoluto de Scancem, debería declararse compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, en lo que al aumento de los derechos de voto se refiere, a condición de que se cumplan el compromiso y las obligaciones mencionados,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Siempre que se proceda a la venta de acciones de Skanska en Scancem, de modo que sus derechos de voto en la empresa no sobrepasen un 33,3 % del total, como se establece en la carta enviada por Skanska a la Comisión el 12 de octubre de 1998, precisada por las cartas de la misma empresa de 3 de noviembre y 9 de noviembre del mismo año, y siempre que se cumplan las obligaciones impuestas en los artículos 2 y 3, la concentración notificada por Skanska AB (publ) el 15 de junio de 1998 en relación con la adquisición del control absoluto de Scancem AB (publ) fuera declarada compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

Por lo que respecta a la venta de acciones a que se refiere el artículo 1, el comprador deberá ser independiente y no estar vinculado a Skanska. La Comisión deberá hallarse en condiciones de evaluar la elección del comprador, por lo que Skanska deberá aportarle pruebas suficientes de que cumple los criterios mencionados antes de proceder a la venta. Si en el plazo de […]* a partir de la presentación a la Comisión de la solicitud para su aprobación, aquélla no hubiese manifestado formalmente su desacuerdo con la elección del comprador o solicitado más pruebas al respecto, se podrá proceder a la venta al comprador elegido. Si la Comisión solicitara más pruebas, el plazo de […]* empezará a correr a partir de la fecha de recepción de la información.

Artículo 3

En el plazo de dos semanas a partir de la adopción de la presente Decisión, Skanska facilitará a la Comisión el nombre y las condiciones de designación de un banco de inversión o de una entidad similar que no tenga relación alguna con Skanska y que deberá desempeñar las tareas descritas anteriormente en el considerando 204 de la presente Decisión, en la medida en que se refieran a la venta de participación a que se refiere el artículo 1. En caso de que la Comisión no plantee objeciones al respecto en las dos semanas siguientes a la recepción de la información, se podrá proceder al nombramiento.

Artículo 4

El destinatario de la presente Decisión será:

Skanska AB (publ)
S-18225 Dandeyrd

Hecho en Bruselas, el el 11 de noviembre de 1998.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión