



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07084

RISTRETTO GROUP / WILLIAMS SCOTSMAN

Con fecha 14 de agosto de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección General de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de RISTRETTO GROUP S.A.R.L. del control exclusivo de WILLIAMS SCOTSMAN INTERNATIONAL, INC. (en adelante WS INTL.)

Dicha notificación ha sido realizada por RISTRETTO GROUP S.A.R.L. según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 5 del Real Decreto 1080/1992, la Dirección General de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 6 de septiembre de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 7 de septiembre de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia es el **15 de septiembre de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de RISTRETTO GROUP S.A.R.L. del control exclusivo de WILLIAMS SCOTSMAN INTERNATIONAL, INC. (WS INTL) y en consecuencia, el control total de sus filiales españolas, incluida la empresa operativa WIRON CONSTRUCCIONES MODULARES, S.A.



La operación se instrumenta mediante un Contrato y Plan de Concentración de fecha 18 de julio de 2007 entre RISTRETTO GROUP S.A.R.L., RISTRETTO ACQUISITION CORPORATION, RISTRETTO HOLDINGS SCA (Grupo adquirente) y WS INTL. (adquirida).

La ejecución de la presente operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de EE.UU. y España.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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

III. EMPRESAS PARTICÍPES

III.1. “RISTRETTO GROUP S.A.R.L.” (RISTRETTO)

RISTRETTO es propiedad de TDR CAPITAL LLP, constituida en 2002 y la única gestora de varios fondos que el Grupo RISTRETTO posee.

Dichos fondos de inversión incluyen TDR CAPITAL “A” L.P., TDR CAPITAL “B” L.P., TDR CAPITAL “C” L.P., TDR CO-INVESTMENT L.P. y TDR CAPITAL PARTNER L.P. (en adelante TDR CAPITAL PARTNERSHIPS), cada una siendo una sociedad limitada inglesa o escocesa.

TDR CAPITAL está supervisada por la Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido y ofrece servicios de administración de inversiones a las sociedades de TDR CAPITAL PARTNERSHIPS.

TDR CAPITAL invierte principalmente a través de la adquisición de sociedades en Europa. Actualmente administra una cartera de empresas de los sectores de las construcciones modulares y de seguros.

En 2004 TDR CAPITAL PARTNERSHIPS adquirió el control único de ALGECO, S.A.¹

ALGECO ofrece construcciones modulares en varios países europeos, incluyendo Francia, Bélgica, Alemania, España, Italia, Polonia, Portugal, la República Checa y Eslovaquia.

En mayo de 2005, ALGECO adquirió ELLIOTT, proveedor de construcciones modulares en el Reino Unido. En febrero de 2007, TDR CAPITAL PARTNERSHIPS adquirió WRAITH PLC., otro pequeño proveedor de construcciones modulares en el Reino Unido.

ALGECO opera en España a través de tres filiales: ALGECO HOLDINGS, S.L., que a su vez controla ALGECO CONSTRUCCIONES MODULARES, S.A.U. y PERFILADOS OLMEDO, S.A.

Además del Grupo RISTRETTO, TDR CAPITAL controla PEARL GROUP LIMITED, empresa de seguros basada en el Reino Unido sin actividades en España.

¹ Operación notificada a este SDC – N-04059 TDR CAPITAL/ALGECO de 3 de agosto de 2004 – y autorizada el 7 de septiembre de 2004.



La facturación del Grupo TDR en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, ha sido, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE GRUPO TDR (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	1.789,6	2.341,4	988,8
Unión Europea	634,6	1.043,3	988,8
España	[<60]	[<60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2 “WILLIAMS SCOTSMAN INTERNATIONAL, INC.” (WS INTL.)

WS INTL., con sede en Maryland, (EE.UU.), es el resultado de la concentración en 1990 de dos empresas activas en las construcciones modulares, WILLIAMS MOBILE OFFICES y CALIFORNIA’S SCOTSMAN MANUFACTURING COMPANY.

WS INTL. cotiza en Bolsa y tiene actividades de construcciones modulares en los EE.UU., Canadá, Méjico y España.

En agosto de 2006, WS INTL. adquirió la española WIRON CONSTRUCCIONES MODULARES, S.A.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE WS INTL. (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	400,3	476,2	542,2
Unión Europea	16,3*	23,6*	22,8*
España	[<60]*	[<60]*	[<60]*

Fuente: Notificación.* Se refiere al anterior propietario de WIRON CONSTRUCCIONES MODULARES, S.A. ya que WS INTL. adquirió el control de WIRON en agosto de 2006.

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El ámbito en el que se desarrolla la operación es el de la fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares.

Las construcciones modulares son estructuras basadas en una unidad de construcción modular –módulos- o en la combinación de varios módulos, que se utilizan como estancias temporales o permanentes. Pueden llevarse a destino en paquetes planos o en módulos ya contruidos que se ensamblan en el mismo lugar.

A diferencia de las construcciones tradicionales, las construcciones modulares ofrecen una mayor flexibilidad al usuario, un periodo de instalación o construcción inferior y la posibilidad de reutilizarlas en otros lugares y para finalidades distintas de las inicialmente previstas.



Los antecedentes nacionales² y comunitarios³ han considerado la existencia de un mercado de suministro de construcciones modulares, aunque han dejado abierta su delimitación exacta.

Tradicionalmente, las construcciones modulares eran adquiridas por las empresas constructoras para instarlas a pie de obra y utilizarlas como oficinas o vestuarios temporales para los trabajadores. Sin embargo, en la actualidad, las construcciones modulares se utilizan en múltiples actividades, que van desde las tradicionales construcciones (temporales o definitivas) para los constructores, a las construcciones destinadas a colegios, oficinas de negocios, hoteles, hospitales, barracones para el ejército, etc.

El notificante indica que las construcciones modulares incluyen varios tipos de productos tales como los sanitarios, contenedores y construcciones modulares propiamente dichas, todos ellos pudiendo ser personalizados para satisfacer los requerimientos específicos de los clientes.

Los sanitarios son unidades de tamaño variable con cuatro paredes sólidas que se utilizan para varios usos: lavabos, wc, duchas y baños. Los sanitarios sólo se diferencian de otras instalaciones modulares en que la conexión entre los sanitarios no se hace tan fácilmente sin juntas, es decir, no son adecuados en instalaciones sin divisiones internas. Sin embargo, el notificante considera que los sanitarios forman parte del mismo mercado de producto que otras instalaciones modulares pues son módulos que pueden unirse a otro tipo de módulos, como por ejemplo módulos de baños unidos a módulos de aulas, gimnasios, habitaciones de hospital, etc.

Además, según la notificante, en todos los usos (construcción, industria, servicios, administración pública), quien demanda módulos puros suele demandar también módulos sanitarios, motivo por el que el notificante los considera todos en el mismo mercado. Igualmente, todos los proveedores principales de estos productos se dedican a los diversos tipos de construcciones modulares.

Los contenedores pueden ser contruidos únicamente para este uso o pueden ser antiguos contenedores marítimos. Son también unidades de tamaños variables y contruidos más sólidamente que los sanitarios. La personalización de estas unidades permite a los clientes emplearlos para una gran variedad de usos, especialmente para viviendas y almacenamiento.

Si bien sanitarios, contenedores y construcciones modulares “puras” difieren ligeramente en cuanto a sus características técnicas, según la notificante, es posible para los fabricantes cambiar fácil y rápidamente y con pocos costes adicionales la fabricación de uno u otro tipo, por lo que, en opinión del notificante, todos ellos son también sustituibles del lado de la oferta.

Según la notificante, el mercado de las construcciones modulares incluye la fabricación, el alquiler y la venta⁴.

Los principales competidores de ALGECO y WIRON en el suministro de construcciones están presentes tanto en el alquiler como en la venta. Además, el notificante indica que existe una importante superposición entre los acuerdos de alquiler a largo plazo y ventas a los clientes. La mayoría de los contratos de alquiler son contratos por tiempo indefinido y los clientes que habían inicialmente alquilado una o varias unidades por un tiempo corto, a veces transforman tales contratos en un convenio a largo plazo, o compran las unidades si así lo requieren.

² Ver caso N-04059 TDR CAPITAL / ALGECO.

³ Ver caso M.2473 FINNFOREST / MOELVEN INDUSTRIER.

⁴ Según el notificante, el mercado del alquiler supuso en 2005 alrededor del 63% del total del mercado.



En lo que respecta a la fabricación de construcciones modulares, la notificante indica que aquellos competidores que no las fabrican por si mismas, como GAM o EUROLOC, suelen disponer de contratos de suministro en exclusiva con fabricantes de construcciones modulares. Por ello, a efectos de la presente operación, sólo es relevante examinar las actividades de venta y alquiler de construcciones modulares.

A la luz de las consideraciones anteriores, esta Dirección General analizará seguidamente el mercado de venta y alquiler de construcciones modulares. Aunque sería posible una delimitación más estrecha del mercado y, en particular, diferenciar un mercado de sanitarios, no se estima necesario hacerlo a los efectos de la presente operación por cuanto no se ve alterado significativamente el resultado del análisis⁵.

IV.2. Mercado geográfico

En los precedentes nacionales y comunitarios citados no se precisó con exactitud el ámbito geográfico de competencia del mercado de fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares. De todos modos, en los mismos se dejó abierta la posibilidad de que el mercado tuviese una dimensión nacional o regional.

El notificante indica que hay varias razones por las cuales el ámbito geográfico puede ser de carácter nacional. En primer lugar, los principales oferentes del mercado suministran estos productos por todo el territorio español a través de delegaciones/depósitos.

Por otra parte, existe una cierta cantidad de clientes que compran a nivel nacional, tales como ACCIONA, ARIAN, ARPADA, DRAGADOS, FERROVIAL, FCC, etc. Asimismo, las Administraciones Públicas compran o alquilan estas construcciones modulares por medio de licitaciones públicas de índole nacional o europeo.

Además, la mayoría de los proveedores dirigen su marketing y publicidad a nivel nacional y firman contratos marco con fijación de precios a nivel nacional.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que de los 356 proveedores de construcciones modulares en España identificados por ALGECO, solamente un 10% tiene la capacidad de entregar unidades en toda España, por lo que la mayor parte de los operadores todavía actúan en la actualidad a nivel regional.

En todo caso, esta Dirección General no estima necesario cerrar una definición geográfica del mercado puesto que las conclusiones del análisis no dependen de dicha definición.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Estructura de la oferta

El sector de las construcciones modulares en España está constituido por un elevado número de empresas. El notificante estima que en la actualidad hay un total de [300-400] empresas actuando en este mercado. De ellas, alrededor del [...] % son empresas complementarias, es decir, que tienen otras actividades además de las construcciones modulares y que no suelen fabricarlas por si mismas. El [...] % (unas [...] empresas) serían distribuidores y el restante [...] % (unas [...] empresas) son fabricantes de construcciones modulares que venden o alquilan por si mismas sus propios productos.

⁵ En el segmento de sanitarios, la notificante estima que las partes tienen una cuota conjunta inferior al 15% en España.



Seguidamente se indican las estimaciones del notificante en el mercado de alquiler y venta de construcciones modulares en España⁶.

MERCADO ESPAÑOL DE CONSTRUCCIONES MODULARES (ALQUILER Y VENTA)						
	2004		2005		2006	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
ALGECO	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DRACE (DRAGADOS)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
WIRON	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALGECO + WIRON	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MODULTEC	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
COMPAÑÍA MODULAR DE MADRID	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALQUIBALAT	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CALDERÍA MECANIZADOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DEASA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
NUEVO SISTEMA MODULAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
WASHINGTON	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
NORMETAL	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
PRECUSA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[50-60]%	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
TOTAL MERCADO	[...]	100,00%	[...]	100,00%	[...]	100,00%

Fuente: Estimaciones del notificante.

Puede observarse que el líder del mercado ya era antes de la operación ALGECO con una cuota del [10-20]% del mercado nacional. Tras la operación, el incremento de cuota por la adquisición de WIRON sería del [0-10]%.

Dado que la mayor parte de los suministradores de construcciones modulares no operan a nivel nacional, a continuación se indican las mejores estimaciones de ALGECO en mercados inferiores al nacional. El notificante sólo ha podido facilitar datos en unidades de alquiler de construcciones modulares para 2007, en base a la información suministrada por su red comercial y por la de WIRON, así como información obtenida de las páginas de Internet de sus competidores. Las áreas se han escogido en base a las zonas tradicionales entre las que compañías como las partes y otros competidores suelen dividir sus delegaciones de ventas desde un punto de vista comercial⁷.

⁶ Según se ha podido comprobar tras verificar la información del notificante, las cuotas de las partes son similares separando las ventas del alquiler.

⁷ El notificante señala que las cuotas de mercado sólo de alquiler son una válida referencia para todo el mercado de construcciones modulares, incluyendo ventas y alquiler.



MERCADO DE ALQUILER DE CONSTRUCCIONES MODULARES POR ZONAS PRINCIPALES (Cuotas % por número unidades- 2007)								
Empresa	Cataluña-Aragón	Baleares	Levante	Centro	Sur	Canarias	Norte Castilla León	Total Mercado*
ALGECO	[20-30]	[30-40]	[20-30]	[10-20]	[0-10]	[10-20]	[0-10]	[10-20]
WIRON	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[20-30]	[0-10]	[0-10]	[10-20]
ALGECO+WIRON	[20-30]	[30-40]	[30-40]	[20-30]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[20-30]
ALQUIBALAT	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[0-10]
CABISUAR	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NORMETAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
REMSA	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[20-30]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ABC	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CIA.MOD.MADRID	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MODULTEC	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
DRACE CARACOLA	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
JAVAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SUMI BARÇA	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NSM	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ESTR.TUB.EUROPA	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GAM	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PRASUR	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
WASHINGTON INT.	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NORTE	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ARLAN	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SANCHEZ	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PASCUAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MICROMAR	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
REALSA	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ALCO	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
BRUN	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOUAX	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IDM	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
RENTACABIN	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EUROLOC	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[10-20]	[50-60]	[10-20]	[10-20]	[30-40]	[80-90]	[20-30]	[20-30]
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

* El notificante indica que la diferencia de cifras entre el primer cuadro y el segundo se debe a que en el primero se han tenido en cuenta los volúmenes de ventas de los competidores (pueden incluir otras actividades tales como el mantenimiento de las construcciones modulares alquiladas) y en el segundo el número de unidades alquiladas.

Fuente: Estimaciones del notificante.



Se observa que en cuatro de las seis áreas en las que el notificante ha dividido el mercado, las cuotas conjuntas de las partes superan el umbral del 25%: Cataluña/Aragón, Levante, Baleares, Centro y Sur, pero en todas ellas existen tanto competidores nacionales como regionales/locales. En la zona Centro es donde el incremento de cuota tras la operación es mayor pero también donde hay un elevado número de competidores importantes tales como CIA. MODULAR MADRID, CABISUAR, NORMETAL, DRACE y ESTR.TUB. EUROPA.

V.2.- Estructura de la demanda y de la distribución

La demanda del mercado de las construcciones modulares se encuentra muy atomizada, cualquier sector económico es susceptible de generar clientes para este mercado. Un cliente contacta con un proveedor de estos productos cuando identifica una necesidad de espacio. Por tanto, la elección de la construcción modular dependerá totalmente de las necesidades del cliente. Según un estudio de mercado realizado por el notificante, alrededor del [...] % de los clientes se encuentran en el sector de la construcción, el [...] % en el sector industrial, el [...] % en el sector servicios y el [...] % restante provendría de las Administraciones Públicas.

Concretamente, en el caso de ALGECO sus principales clientes en España son administraciones públicas tales como [...]. Igualmente, WIRON tiene como clientes a [...], etc.

En la actualidad la demanda es elevada gracias a las condiciones económicas favorables y al crecimiento de la construcción y se espera que crezca entre un 6% y un 8% en los próximos años.

Los fabricantes de construcciones modulares comercializan sus productos a través de sus propias delegaciones o redes de distribución o agencia, de manera general en exclusiva. Así, el notificante distribuye sus construcciones modulares a través de una red de 20 oficinas de representación, incluyendo agentes y distribuidores exclusivos. WIRON no tiene agentes ni distribuidores y suministra sus productos a través de 15 oficinas/puntos de venta en España.

V.3.- Fijación de precios

En el mercado de la construcción, venta y alquiler de construcciones modulares, los precios se negocian individualmente por cada cliente. Dependiendo del tipo de transacción, ALGECO tiene en cuenta diferentes parámetros para determinar el precio de venta de sus construcciones modulares: el material de las construcciones modulares, los costes de instalación, el transporte, etc.

Para el segmento del alquiler de las construcciones modulares, ALGECO establece tarifas oficiales anualmente para cada tipo de construcción modular; el presupuesto final varía en función de la duración del alquiler, de los costes del transporte, instalaciones y desmantelamiento, etc.

V.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada

En opinión del notificante, no hay barreras significativas de entrada en el mercado de las construcciones modulares. La fabricación de construcciones modulares es relativamente sencilla ya que no requiere una tecnología especial o de difícil acceso ni un *know-how* que sea difícil de obtener.

Del mismo modo, la distribución de dichos productos no requiere grandes infraestructuras o inversiones significativas. Para la comercialización de las construcciones modulares se necesita un terreno en el extrarradio de los núcleos urbanos donde depositar los módulos en venta que en ese momento no estén arrendados. El transporte y las instalaciones se suelen subcontratar.



El notificante indica como ejemplo de la ausencia de dificultades de acceso el caso de varias empresas tales como TOUAX, MUNDOFORMA y COSMOVIL que han entrado recientemente en el sector con bastante éxito, ya que si bien sus cuotas son poco significativas van en aumento cada año.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de RISTRETTO GROUP S.A.R.L. del control exclusivo de WILLIAMS SCOTSMAN INTERNATIONAL, INC. y en consecuencia, el control total de sus filiales españolas, incluida la empresa operativa WIRON CONSTRUCCIONES MODULARES, S.A.

La operación tiene como consecuencia el reforzamiento del liderazgo de ALGECO en el mercado de construcciones modulares en España, que pasa del [10-20]% al [10-20]% a nivel nacional (en términos de valor). Teniendo en cuenta ámbitos geográficos más estrechos, las cuotas de ALGECO estarían entre el 15% y 35%, según la zona (en términos de volumen).

Sin embargo, se trata de un mercado muy atomizado donde las barreras a la entrada no son significativas. La fabricación de construcciones modulares es sencilla, no requiere de grandes inversiones, ya que el transporte y las instalaciones suelen subcontratarse. De hecho, existen más de 300 operadores, nacionales y regionales, constituidos tanto por empresas productoras como por distribuidores independientes.

El mercado es dinámico ya que la demanda de estos productos aumenta todos los años y muchas veces los pedidos se obtienen mediante licitaciones en las que la competencia es intensa.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado analizado.

VII. PROPUESTA

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