

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1262/22 ALGECO/BALAT**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 11 de enero de 2022 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de ALGECO CONSTRUCCIONES MODULARES, S.L.U. (en adelante, ALGECO) del 100% del capital de ALQUIBALAT, S.L. (en adelante, BALAT), obteniendo el control exclusivo de BALAT y de sus filiales.<sup>1</sup>
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por ALGECO CONSTRUCCIONES MODULARES, S.L.U. según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La operación se articula a través del Contrato de Compraventa de Participaciones Sociales (SPA,<sup>2</sup> por sus siglas en inglés), firmado el 19 de octubre de 2021 entre ALGECO CONSTRUCCIONES MODULARES, S.L.U. y los propietarios de ALQUIBALAT, S.L.<sup>3</sup>
- (4) Con fechas 15 de febrero, 8 de marzo, 8 y 29 de abril de 2022 se requirió a la notificante que en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.5 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC), aportase información adicional necesaria para la valoración del expediente. Las contestaciones a dichos requerimientos tuvieron entrada el 1 y el 29 de marzo, y el 26 de abril de 2022, respectivamente, quedando el último pendiente de contestación.
- (5) Con fechas 12 y 19 de enero, 4 de febrero, 1 y 8 de marzo de 2022, se requirió en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC determinada información a terceros operadores,<sup>4</sup> necesaria para la valoración de la operación. Las respuestas a los citados requerimientos tuvieron entrada entre el 14 de enero y el 22 de abril de 2022.
- (6) Asimismo, entre el 24 de febrero y el 28 de marzo de 2022 se mantuvieron distintas reuniones telemáticas con terceros operadores, de las cuales se levantó acta, habiendo sido incorporadas al expediente de referencia.

---

<sup>1</sup> ALQUIBALAT LOCAÇÃO MODULOS PRE-FABRICADOS, UNIPessoal, L.D.A. (BALAT PORTUGAL) y BALAT FRANCE S.A.R.L. (BALAT FRANCIA), activas en la venta y alquiler de construcciones modulares en Portugal y Francia, respectivamente.

<sup>2</sup> La Cláusula 3.5 del SPA recoge la fecha límite ("Long Stop Date" por su término en inglés) de 19 de abril de 2022 para la aprobación por parte de la CNMC, pudiendo ser ampliada bajo mutuo acuerdo de las partes en caso de considerarlo necesario o conveniente para el beneficio de la Transacción.

<sup>3</sup> Dichos propietarios son: BAPI GRUPO EMPRESARIAL, S.L. y las personas físicas Rafael Baranda Pitillas, Raquel Baranda Pitillas, Ana Isabel Baranda Pitillas y María Sonia Baranda Pitillas.

<sup>4</sup> En el contexto del test de mercado se ha requerido información a 19 competidores, a 8 clientes públicos y a 8 clientes privados.

- (7) Con fecha 8 de febrero de 2022 se acordó, y se comunicó a los terceros operadores afectados, la deducción de testimonio relativa a la documentación correspondiente a los sucesos que tuvieron lugar entre las fechas de 2 de marzo de 2020 y de 24 de agosto de 2020 correspondientes a solicitudes de información a terceros y las respectivas contestaciones identificadas con los folios 1717 al 2045, procedentes del expediente C/1100/20.
- (8) Con fecha 29 de abril de 2022 se requirió a la notificante que en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.5 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC), aportase información adicional necesaria para la valoración del expediente. El expediente se encuentra actualmente suspendido.

## **II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (9) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (10) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) nº139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (11) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (12) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia en España.

## **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (13) El Contrato contiene: i) una cláusula de no competencia; y ii) una cláusula de no captación.

### **III.1. NO COMPETENCIA**

- (14) La cláusula 13.1 del Contrato contiene una obligación de no competencia, por la que los Vendedores se comprometen a no poner en funcionamiento, promover, promocionar o adquirir participaciones que otorguen control en una entidad que compita con la totalidad o parte de las Actividades<sup>5</sup> por un periodo de [**>2**] años desde la fecha de cierre, aplicable a los territorios de [**CONFIDENCIAL**].
- (15) La cláusula también impide a los vendedores i) asesorar a clientes, proveedores o terceros, o actuar en su nombre, en lo que respecta a las relaciones comerciales o profesionales entre estos y las Sociedades del Grupo<sup>6</sup> o las Actividades durante un periodo de [**>2**] años de duración a partir de la fecha de cierre en [**CONFIDENCIAL**]; y ii) negociar o intentar negociar con alguno de los clientes

---

<sup>5</sup> Según se define en el contrato de compraventa (CCV), el término Actividades se refiere al diseño, fabricación, comercialización, montaje e instalación de sistemas modulares y equipos de almacenamiento portátil, así como sus materiales relacionados y productos complementarios, y a la prestación los siguientes servicios accesorios: actividades de almacenamiento para suministrar a los almacenes materiales y herramientas de forma interna y actividades de venta de artículos de ferretería a terceros clientes.

<sup>6</sup> El término Sociedades del Grupo recogido en el CCV se refiere a BALAT (Sociedad) y a sus filiales BALAT FRANCIA y BALAT PORTUGAL.

actuales o ex clientes de alguna Sociedad del Grupo en lo que respecta a las relaciones comerciales o profesionales que mantienen con las sociedades del Grupo o las Actividades durante un periodo de tres (3) años de duración a partir de la fecha de cierre en **[CONFIDENCIAL]**.

- (16) La cláusula no impide que los vendedores posean participaciones en sociedades competidoras exclusivamente con fines de inversión financiera, sin que esta participación les conceda ni directa ni indirectamente funciones de dirección o poder de influencia significativo en dicha sociedad.<sup>7</sup>

### **III.2. NO CAPTACIÓN**

- (17) Asimismo, la citada cláusula 13.1(iv) del Contrato contiene una obligación de no captación durante un periodo de **[>2]** años a contar desde la fecha de cierre, por la cual los vendedores se abstendrán de contratar<sup>8</sup> o intentar contratar a algún Trabajador de las Sociedades del Grupo (como algún miembro de la dirección o ejecutivos) o persuadirles para que dimitan de su cargo o para que soliciten un trabajo dirigido a los Trabajadores de las Sociedades del Grupo.

### **III.3. VALORACIÓN**

- (18) En vista de lo anterior, y teniendo en cuenta tanto la legislación como la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que el contenido tanto de la cláusula de **no competencia** como de **no captación** no va más allá de lo establecido en la citada Comunicación, por lo que se considera necesario para la consecución de la operación y accesorio a la misma.
- (19) Sin embargo, la duración de ambas cláusulas no se considera ni necesaria ni accesorio a la misma, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas, en la medida en que exceda los dos (2) años recogidos en la citada Comunicación, dado que las partes operan en los mismos mercados con carácter previo a la operación, no considerándose que ésta dé lugar a una transferencia de conocimiento (*know-how*) significativa que justifique su duración más allá de este periodo.

## **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

### **IV.1. ALGECO CONSTRUCCIONES MODULARES, S.L.U. (ALGECO)**

- (20) ALGECO es una empresa con domicilio social en Fuente el Saz de Jarama (Madrid), dedicada a la venta y alquiler de construcciones modulares y a la prestación de servicios complementarios de valor añadido, así como a la prestación de soluciones de almacenamiento. ALGECO forma parte de un grupo

---

<sup>7</sup> El CCV especifica que se entiende que una participación que no supere el **[CONFIDENCIAL]**, en caso de empresas cotizadas, o el **[CONFIDENCIAL]**, en caso de empresas no cotizadas, ostentada conjuntamente por los Vendedores y sus Familiares Inmediatos no otorga poder de influencia significativo.

<sup>8</sup> Por razón distinta a dar respuesta a una solicitud general de empleo no dirigida a los Trabajadores de las Sociedades del Grupo.

de empresas controlado por BCP V Modular Services Holdings Limited<sup>9</sup> (en adelante, GRUPO MODULAIRE), que, en su día, fue propiedad de fondos gestionados por TDR CAPITAL LLP (en adelante TDR<sup>10</sup>).

- (21) ALGECO proporciona un amplio abanico de módulos para oficinas, salas de reuniones, aseos portátiles, instalaciones médicas, viviendas o almacenes, entre otros. Asimismo, ALGECO ha desarrollado una gama amplia de servicios de valor añadido, que incluyen, entre otros, desde aire acondicionado hasta mobiliario. ALGECO también presta servicios de transporte, entrega e instalación.
- (22) En junio de 2021, TDR, firmó un acuerdo para vender GRUPO MODULAIRE a fondos de inversión gestionados por Brookfield Asset Management Inc. (en adelante BROOKFIELD), que es un gestor global de activos con sede en Toronto; Canadá, cuyas inversiones se centran en el sector inmobiliario, las infraestructuras, la energía renovable, el capital riesgo y sectores de crédito que cotiza conjuntamente en las bolsas de Nueva York y Toronto. El cierre de la adquisición está previsto para el último cuatrimestre de 2021.<sup>11</sup>
- (23) Según informa la notificante, a parte del Grupo Modulaire, ninguna de las empresas gestionadas por TDR y Brookfield opera en ningún mercado afectado en España. Según informa la notificante, ni ALGECO, ni TDR, ni sus fundadores cuentan con participaciones minoritarias en empresas competidoras activas en el sector en España.
- (24) Según la notificante, el volumen de negocio de ALGECO en el ejercicio 2020 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC) fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ALGECO EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación.

#### **IV.2. ALQUIBALAT S.L (BALAT)**

- (25) BALAT es una empresa con domicilio social en Pamplona (Navarra), propiedad de BAPI GRUPO EMPRESARIAL, S.L. y de 4 personas físicas. BALAT fabrica, vende y alquila de sistemas modulares, y proporciona productos y servicios complementarios. Su cartera de productos incluye módulos portátiles, edificaciones modulares, oficinas, aulas y viviendas prefabricadas, casetas desmontables o sanitarios portátiles, además de productos y servicios de valor añadido, como mobiliario y aire acondicionado, servicios de transporte e instalación.
- (26) BALAT controla también las sociedades ALQUIBALAT LOCAÇÃO MODULOS PRE-FABRICADOS, UNIPESSOAL, L.D.A. (BALAT PORTUGAL) y BALAT FRANCE, S.A.R.L. (BALAT FRANCIA), ambas activas en la venta y alquiler de

<sup>9</sup> Anteriormente conocida como ALGECO HOLDING S.a.r.l./ ALGECO SCOTSMAN HOLDING S.À.R.L.con domicilio en Luxemburgo.

<sup>10</sup> TDR es una entidad de capital riesgo inscrita en Inglaterra y Gales. TDR está controlada conjuntamente por 2 personas físicas, que, según la notificante, no controlan ni gestionan otras empresas.

<sup>11</sup> Se ha requerido a las partes información actualizada sobre el estado de dicha operación.

construcciones modulares en Portugal y Francia, respectivamente, si bien ninguna de ellas opera en España.

- (27) Según la notificante, el volumen de negocio de BALAT en el ejercicio 2020 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC), fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BALAT EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación.

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

- (28) La operación propuesta afecta al sector de alquiler y venta de maquinaria y equipos para la construcción e ingeniería civil, alquiler de otra maquinaria, equipos y bienes tangibles y fabricación de estructuras metálicas y sus componentes (códigos NACE N.77.32, N.77.39 y C.25.11 respectivamente). Concretamente, las partes operan en el mercado de fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares.<sup>12</sup>
- (29) De acuerdo con la notificante, el **mercado de fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares** constituye un único mercado de producto relevante en la presente operación, no susceptible de ulteriores segmentaciones, por tipo de actividad (fabricación, venta y/o alquiler) o tipo de módulo. Esta consideración se debe a que, según la notificante, la fabricación de los módulos no requiere ninguna tecnología avanzada y aunque muchos operadores del mercado de construcciones modulares subcontratan la fabricación a terceros, esto no se debe a la falta de capacidad para fabricarlos, sino a cuestiones de eficiencia.<sup>13</sup> Sin embargo, si los operadores del mercado de construcciones modulares quisieran fabricar sus propios módulos, la inversión necesaria para ello sería mínima.
- (30) Por otra parte, la notificante establece que cualquier fabricante de módulos podría entrar rápida y fácilmente en el hipotético mercado de venta y alquiler de módulos. Para cualquier fabricante de módulos resultaría particularmente sencillo competir vendiendo módulos: todo lo que necesitaría sería personal de ventas, transporte e instalación, servicios que pueden subcontratarse. Además, una vez que un operador tiene personal de ventas y es capaz de contratar el transporte y la instalación, las inversiones adicionales para el alquiler son extremadamente limitadas.

<sup>12</sup> Las construcciones modulares consisten en estructuras basadas en unidades modulares de construcción (denominadas "módulos"), que se pueden utilizar individualmente o en combinación con otras unidades, como construcciones temporales o permanentes y que ofrecen al usuario una mayor flexibilidad que las construcciones tradicionales, en un plazo de instalación más corto, junto con la posibilidad de reutilizarlas en otros lugares y/o para otros fines.

<sup>13</sup> Muchas de las empresas del sector de las construcciones modulares han cerrado plantas de fabricación en los últimos años para centrarse en hacer que su actividad de venta y alquiler sea más competitiva.

- (31) Precedentes nacionales<sup>14</sup> y comunitarios<sup>15</sup> han considerado la existencia de un mercado de **suministro de construcciones modulares** (que incluiría fabricación, alquiler y venta<sup>16</sup>), aunque han dejado abierta la delimitación exacta. Asimismo, los precedentes han apuntado a posibles delimitaciones más estrechas, como construcciones modulares (con capacidad de carga) módulos de sistemas de interior (enfocados a renovación de edificios<sup>17</sup>) y contenedores.<sup>18</sup> Si bien finalmente solo se ha analizado de manera separada el mercado estrecho de alquiler y venta de **cabinas sanitarias móviles**<sup>19</sup> (las partes no fabrican este tipo de cabinas, si bien están presentes en dicho mercado<sup>20</sup> con cuota inferior al 10%).
- (32) Asimismo, según informa la notificante, los productos vendidos y alquilados por las partes en España podrían clasificarse en **función de sus usos**:<sup>21</sup> módulos portátiles, oficinas, aulas, comedores modulares, aseos portátiles, vestuarios, entre otros. Si bien, a excepción de los sanitarios portátiles, todos ellos se basan en un mismo módulo básico con acabados e instalaciones diferentes.
- (33) Por otro lado, la notificante considera que cabría cierta especialización<sup>22</sup> en el mercado de las construcciones modulares, atendiendo a su **demanda**: i) **sector construcción**,<sup>23</sup> donde los clientes generalmente solicitan ofertas a distintos proveedores y los contratos conllevan largos periodos de cobro y bajos precios, ii) **sector servicios**,<sup>24</sup> donde se incluyen también un gran número de clientes y usos finales (centros educativos, empresas inmobiliarias, conciertos, puntos de venta, etc.), resultando difícil generalizar el tipo de módulo solicitado, calidad y

<sup>14</sup> N-07084 RISTRETTO GROUP/WILLIAMS SCOTSMAN, N-04059 TDR CAPITAL/ALGECO, C-0661/15 TOI TOI/POLY-KLYN y C/0006/07 Wiron/Rentacabin. La CNMC estudió también el sector en su investigación del cártel de 2013-2015 en el caso S/0481/13, Construcciones modulares. Además, la CNMC empezó a estudiar esta misma operación en el expediente archivado C/1100/20 Algeco/Alquibalat

<sup>15</sup> M. 2473 FINFOREST/MOELVEN INDUSTRIER.

<sup>16</sup> Según la notificante, fabricación (en la medida en que cualquier fabricante podría pasar a vender y alquilar módulos), alquiler y venta forman parte del mismo mercado, dado que un alto porcentaje de los contratos de alquiler tiene una duración superior a un año; el alquiler permite a los clientes distribuir el coste a lo largo del tiempo.

<sup>17</sup> En el precedente M.2473 FINFOREST/MOELVEN INDUSTRIER, los términos originales son *modular systems (which are load bearing)* y *modular systems interior (which are non-load bearing)*. El test de mercado confirmó la citada segmentación, si bien finalmente, se dejó la definición exacta de mercado abierta. No obstante, la notificante considera que dicho precedente (2001) se refiere a entidades que operaban en el mercado nórdico (condiciones meteorológicas diferentes a las de España), con productos principalmente de madera (los módulos de ALGECO y BALAT son de hormigón y acero generalmente), por lo que no considera que dicha segmentación proceda en este caso.

<sup>18</sup> N-07084 RISTRETTO GROUP/WILLIAMS SCOTSMAN. La notificante señala que las partes y sus principales competidores ofertan contenedores marítimos de segunda mano (cuando dejan de cumplir requisitos técnicos requeridos para el transporte marítimo), empleados normalmente para almacén temporal de la construcción), y no considera que se trate de un segmento diferenciado (si su precio se incrementase, los clientes optarían por módulo o contenedor).

<sup>19</sup> C-0661/15 TOI TOI/POLY-KLYN.

<sup>20</sup> En el caso de ALGECO, a través de la subcontratación, y en el caso de BALAT, mediante una pequeña flota propia (inferior a 500) que también complementa con subcontratación. La notificante considera que el precedente C-0661/15 es un caso excepcional y no trasladable a otros usos finales de módulos, donde desde el punto de vista de la oferta, el servicio requiere de prestación de servicios muy específicos (limpieza).

<sup>21</sup> Las posibles segmentaciones del mercado de construcciones modulares atendiendo a su demanda o a sus usos se recogen en el expediente sancionador de la CNMC S/0481/13 CONSTRUCCIONES MODULARES.

<sup>22</sup> La notificante señala que, en términos de precios, resulta complejo extraer conclusiones significativas, debido a la gran variabilidad en función de las especificaciones de los clientes, montaje y duración; no obstante, los precios en los sectores de construcción e industria suelen ser inferiores a los precios de los sectores de servicios y Administraciones Públicas.

<sup>23</sup> Según la notificante, la construcción es el foco principal del negocio de BALAT ([CONFIDENCIAL]% de sus ventas, frente al [CONFIDENCIAL]% que supone este sector para ALGECO).

<sup>24</sup> Según la notificante, este sector representa el [CONFIDENCIAL]% del negocio de BALAT y el [CONFIDENCIAL]% del negocio de ALGECO.

duración del contrato (en caso de alquiler), iii) **sector industria**,<sup>25</sup> en el que los principales clientes suelen ser grandes empresas (nucleares, petroquímicas, etc.), resultando difícil generalizar en cuanto al tipo de módulos y iv) **Administraciones Públicas**,<sup>26</sup> cuya gama de productos demandados es amplia y de diversa duración.

- (34) La investigación de mercado realizada por esta Dirección de Competencia<sup>27</sup> revela una serie de características de los mercados de producto que difieren, en parte, de las establecidas por las Partes de la presente operación.
- (35) En primer lugar, existen dos mercados de producto claramente diferenciados **según el tipo de actividad** considerada: i) **fabricación y venta de construcciones modulares**; y ii) **alquiler de construcciones modulares**. Por un lado, existen ciertas empresas dedicadas exclusivamente a la fabricación y venta de módulos como, por ejemplo, Panelais, Modulcea o Cimpra; y que, por lo tanto, no se encuentran activas en el mercado de alquiler de módulos. Por otra parte, la investigación de mercado pone de manifiesto que la mayoría<sup>28</sup> de los operadores presentes en la actividad de alquiler, también se encuentran activos en el mercado de fabricación y venta de construcciones modulares a terceros. Asimismo, la investigación de mercado confirma la existencia de empresas que además de fabricar módulos para venta y/o alquiler, se proveen de terceros fabricantes en caso de que se produzca una situación de saturación en el proceso de fabricación propio. Por su parte, los operadores que no son fabricantes adquieren los módulos a terceros para posteriormente, o bien venderlos (ejerciendo como meros intermediarios), o bien explotarlos en régimen de alquiler.
- (36) El mercado de fabricación y venta y el mercado de alquiler de construcciones modulares satisfacen necesidades diferentes desde el punto de vista del cliente. Así, la investigación de mercado ha confirmado que el cliente recurre al mercado de venta cuando necesita una solución modular con carácter permanente y, por ello, tiende a demandar (y es más propenso a costear) un grado de personalización avanzado del producto.
- (37) Por el contrario, en el caso del mercado del alquiler de construcciones modulares y debido a su naturaleza de carácter temporal, el producto ofrecido por los operadores y demandado por los clientes tiende a ser más estandarizado. Sin embargo, existe la posibilidad de adaptar los módulos estándar disponibles a las calidades específicas demandadas por el cliente en función de su uso previsto

---

<sup>25</sup> Según la notificante, la industria representa el [CONFIDENCIAL]% de las ventas de BALAT y el [CONFIDENCIAL]% de las ventas de ALGECO.

<sup>26</sup> Según la notificante, este sector representa el [CONFIDENCIAL]% del negocio de BALAT, frente al [CONFIDENCIAL]% del negocio de ALGECO; este sector se caracteriza por la presencia, como cliente, de las autoridades educativas de las Comunidades Autónomas (grandes contratos, con gran número de módulos y arrendamientos relativamente largos), en procedimientos de licitación abiertos. La notificante no considera que existan diferencias fundamentales en los tipos de módulos necesarios u otras preferencias.

<sup>27</sup> En el contexto de la investigación de mercado se ha consultado a 8 clientes privados, 8 clientes públicos y 18 competidores activos en el mercado de construcciones modulares.

<sup>28</sup> 15 de los 18 competidores consultados durante la investigación de mercado confirman que se encuentran presentes, además de en el mercado de alquiler, en el mercado de fabricación y venta. La práctica totalidad de estos operadores fabrica los módulos bajo pedido del cliente sin mantener stock para la venta.

(oficinas, aulas, comedores, etc.) a un coste determinado.<sup>29</sup> Este carácter temporal determina en gran medida no solo el volumen y coste de las mejoras o adaptaciones de los módulos que un cliente está dispuesto a asumir, siendo estas mayores cuanto más larga sea la duración del alquiler lo que permite amortizar y rentabilizar el coste de las citadas adaptaciones y mejoras; sino que también, como se verá más adelante en el apartado de mercado geográfico, influye parcialmente en la distancia máxima desde la cual un cliente está dispuesto a suministrarse de módulos en alquiler, siendo mayor cuanto más larga sea la duración y más elevado sea el volumen del contrato.

- (38) En segundo lugar, en relación a una posible **segmentación por tipo de módulos**, la investigación de mercado ha confirmado las conclusiones de precedentes citados de que las construcciones modulares se pueden segmentar en dos tipos principales. Por un lado, se encuentran las **construcciones modulares de carácter sanitario** (aseos portátiles); y, por otro lado, se hayan el **resto de las construcciones modulares** (módulos portátiles, oficinas, aulas, comedores modulares, vestuarios, etc.). Dicha clasificación se basa en el empleo de una misma estructura con acabados diferentes para todas las soluciones modulares excepto para las sanitarias, que requieren de unas instalaciones y una gestión de residuos específicas. La cuestión sobre si los contenedores marítimos se consideran producto sustitutivo de los módulos<sup>30</sup> y, por tanto, parte del mismo mercado de producto, como defienden las partes de la operación, queda pendiente de determinar en una segunda fase del presente procedimiento.
- (39) En tercer lugar, en relación a una posible segmentación por **calidad de la construcción modular**, la investigación de mercado apunta hacia la existencia, en principio, de dos tipos de calidades claramente diferenciadas: la calidad o gama alta y la calidad o gama básica. Varios competidores consultados señalan que ALGECO es la única empresa del mercado que cuenta con módulos de alta gama dentro de su catálogo de módulos con ciertas características de calidad ya incorporadas de serie. En este sentido, la investigación de mercado muestra que la mayor parte de operadores tienen en su flota de alquiler módulos de gama básica, a los cuales puede posteriormente realizarse ciertas adaptaciones y mejoras de calidad ad-hoc, según las necesidades del cliente. No obstante, dichas mejoras o adaptaciones de calidad les implicaría unos costes y tiempos de respuesta más elevados que cuando el operador dispone de módulos de calidad más elevada en su flota de alquiler, sin necesidad de realizar modificaciones ad-hoc, como es el caso de ALGECO, que dispone de tres estándares de calidad en su flota de alquiler (Origin (gama básica), Advance Confort (gama media) y Progress (gama alta).
- (40) En cuarto lugar, en relación a la demanda, la investigación de mercado realizada por esta Dirección de Competencia parece señalar la existencia de dos mercados diferenciados según el **volumen de demanda** de los clientes dentro del mercado

<sup>29</sup> Los clientes y competidores señalan que el coste en escasas ocasiones tiende a ser facturado como un pago total al inicio del contrato de alquiler, estando más extendida la práctica de prorratearlo entre todos los meses de duración del contrato e incluirlo así en cada una de las mensualidades proporcionalmente.

<sup>30</sup> ALGECO en el formulario de notificación defiende que "si el precio de los contenedores aumentase, los clientes cambiarían rápida y fácilmente a los módulos, y viceversa, y en la práctica muchos clientes optarían por un módulo o un contenedor cuando ambos cumplieran sus especificaciones".



específico de alquiler de construcciones modulares. Así, por un lado, nos encontraríamos con el segmento de “grandes cuentas” en las que se englobarían grandes empresas industriales y del sector de la construcción junto con Administraciones Públicas, quienes realizan pedidos de grandes volúmenes y de larga duración con un enfoque regional y/o nacional. A dichos contratos públicos y privados solo tendrían acceso operadores con cierta entidad en términos de flota de alquiler disponible y, en algunos casos, en número de delegaciones para poder servir a clientes de ámbito nacional que demandan módulos en diferentes puntos de la geografía nacional. Por otro lado, se encuentran las “*pequeñas cuentas*” que son aquellos clientes de carácter local que demandan un reducido volumen de módulos para servicios, generalmente, de corta duración. Según han apuntado diferentes operadores (competidores y clientes), a este tipo de contratos se presentan empresas de mediana y pequeña entidad de carácter más local, que no tienen capacidad de acceder al mercado de grandes contratos.<sup>31</sup>

- (41) Finalmente, cabe señalar que las partes ofrecen **servicios complementarios de valor añadido** como, por ejemplo, la oferta de mobiliario de oficina para los módulos.<sup>32</sup> Según la notificante, si bien estos servicios representan una parte importante de su negocio<sup>33</sup> en términos de ingresos, compiten con empresas que no tienen actividad en el mercado de las construcciones modulares tales como suministradores de aires acondicionados, suministradores de mobiliario o empresas de las tecnologías de la información, por lo que según la notificante, la cuota de las Partes representarían en cualquier análisis un porcentaje insignificante del mercado de los correspondientes productos y servicios complementarios de valor añadido (cuotas de mercado inferiores al **[0-10%]**). Además, en la medida en que las Partes solo proporcionan dichos servicios junto a sus módulos<sup>34</sup> no se considera que a los efectos de la presente operación deba definirse un mercado de servicios complementario separado del mercado de suministro de módulos.
- (42) Las partes realizan también actividades de **venta de chatarra y desechos**,<sup>35</sup> un mercado que la notificante considera claramente diferenciado del de construcciones modulares, pero donde las partes representan una cuota de minimis (inferiores al **[0-10%]**) para cualquier definición de mercado posible.

---

<sup>31</sup> Un operador ha señalado que los grandes operadores no tienen incentivos a presentarse a este tipo de contratos. Las partes sin embargo señalan que, en el caso de BALAT una elevada proporción de sus contratos son de **[CONFIDENCIAL]** módulos, evidenciando que el grueso de su actividad radica fundamentalmente en una gran cantidad de pequeños contratos.

<sup>32</sup> La notificante señala que BALAT ofrece, entre sus servicios, aires acondicionados y radiadores, y ALGECO seguridad, energía y tecnología, entre otros.

<sup>33</sup> En concreto representaron el **[CONFIDENCIAL]**% de la facturación total de BALAT y el **[CONFIDENCIAL]**% de la de ALGECO.

<sup>34</sup> La notificante confirma que cuando las partes han vendido productos fabricados por otros, estas ventas se atribuyen a las propias partes; por ello, considera que no es apropiado identificar un mercado separado, dado que las partes solo proporcionan estos servicios junto con sus módulos, y casi todos los competidores del mercado de construcciones modulares son capaces de ofrecer, al menos, servicios básicos como aire acondicionado o mobiliario.

<sup>35</sup> El porcentaje de ventas de chatarra y desechos en el caso de BALAT fue en 2020 de **[CONFIDENCIAL]** € o el **[CONFIDENCIAL]**% del total de sus ventas y en caso de ALGECO de **[CONFIDENCIAL]** € siendo inferior al **[CONFIDENCIAL]**% del total de sus ventas.

## V.2. Mercado geográfico

- (43) Los precedentes nacionales y de la Comisión Europea del ámbito de **construcciones modulares** han dejado abierta la definición del mercado geográfico, presentando la posibilidad de que el mercado tuviese una dimensión nacional o regional y apuntando incluso a una delimitación que incluyese todo el Espacio Económico Europeo<sup>36</sup> (EEE), si bien la delimitación exacta no se ha cerrado.<sup>37</sup>
- (44) La notificante considera que el mercado geográfico relevante es nacional<sup>38</sup> y no regional. En este sentido señala que, parte de las empresas activas en el mercado nacional no cuentan con plantas de fabricación en España. En este contexto, la notificante señala que a pesar de que solo un número limitado de empresas tienen actividad en todo el territorio nacional, la ausencia de barreras de entrada en el mercado y el fácil transporte hace que se pueda competir en cualquier área geográfica, dando lugar a condiciones competitivas muy homogéneas en todo el territorio nacional. De hecho, las licitaciones públicas suelen realizarse a nivel nacional, y los grandes grupos del sector de la construcción, servicios o industria tienen actividad a nivel nacional, y conocen los precios y resto de condiciones en todo el territorio.
- (45) Con respecto al mercado de cabinas sanitarias, los precedentes consideraron un mercado de carácter nacional.
- (46) La investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia revela que el mercado geográfico relevante viene determinado en gran medida por la influencia de los costes de transporte sobre el precio final del producto o servicio, íntimamente ligado a la duración del contrato y, en segundo término, al valor o precio final del mismo, difiriendo por tanto el ámbito geográfico del mercado de fabricación y venta frente al del mercado de alquiler de construcciones modulares.
- (47) Así, para el caso particular del **mercado de fabricación y venta de construcciones modulares**, este mercado sería como mínimo de escala **nacional**, ya que los clientes estarían dispuestos a hacer frente a los costes de transporte teniendo en consideración que estos suponen un porcentaje reducido sobre el precio total de la construcción modular adquirida. Esto se debe a que, en este mercado, el transporte hasta el cliente final se produce una única vez cuando se pone a disposición del cliente (no requiere transporte de ida y vuelta como sucede en el mercado de alquiler). Asimismo, los productos vendidos son en muchos casos productos personalizados (fabricados ad-hoc) con calidades y adaptaciones específicas del cliente que elevan el precio final, reduciendo así la importancia relativa del coste de transporte en el precio final a pagar. No obstante, la definición exacta del mercado geográfico para la venta de construcciones

---

<sup>36</sup> M.2473 FINNFOREST /MOELVEN INDUSTRIER.

<sup>37</sup> En el expediente sancionador S/0841/13 CONSTRUCCIONES MODULARES, las conductas colusorias acreditadas se delimitaban en zonas demarcadas por las empresas participantes en el cártel, distinguiéndose Levante, Zona Sur, Cataluña, Zona Norte y Centro (Levante y Zona Norte y Centro incluían varias Comunidades Autónomas (CCAA), mientras que Zona Sur y Cataluña incluían una sola CCAA (Andalucía y Cataluña, respectivamente).

<sup>38</sup> Por ejemplo, ALGECO (BALAT cuenta con una planta en Aoiz, Navarra).

modulares puede dejarse abierta, toda vez que su definición geográfica no afecta a la valoración de la operación.

- (48) No obstante, para el caso del **mercado del alquiler de construcciones modulares**, la mayoría de los competidores y clientes consultados concluyen que, aunque en teoría podría ser de carácter nacional, en la práctica la zona en la que están activas las empresas de alquiler de módulos es en la propia **comunidad autónoma** donde cuentan con alguna delegación y en las comunidades autónomas limítrofes. A diferencia del mercado de fabricación y venta, en el mercado del alquiler los contratos son para un periodo temporal concreto, llevando asociados los costes de transporte de ida y vuelta<sup>39</sup> además de los costes de instalación y desinstalación correspondientes. Estos costes suponen una mayor proporción sobre el precio final en el caso del alquiler que en el caso de la venta, haciendo menos rentable el transporte a largas distancias en el primer caso.
- (49) La distancia máxima a la que un operador ofrece el servicio de alquiler de módulos está ligada en buena medida a la distancia a la que este puede prestar los servicios de mantenimiento de los módulos durante la duración del contrato, en calidad y tiempo razonable. En este sentido, existe cierta dispersión entre competidores, ya que algunos señalan que su zona de actuación principal es autonómica y CCAA limítrofes (e incluso de ámbito superior); mientras que otros señalan que su área de prestación de servicios es provincial y provincias limítrofes a lo sumo. La investigación de mercado corrobora que, tanto el volumen y duración del contrato como las dimensiones y capacidades del propio operador para asumir la logística y los servicios postventa a mayor distancia pueden jugar un papel fundamental en la distancia máxima que puede atender un competidor desde una delegación concreta.
- (50) Por otro lado, desde el punto de vista del cliente, la distancia máxima a la que le resulta rentable suministrarse de módulos para alquiler dependerá del volumen demandado y de la duración del contrato, diluyéndose el coste del transporte e instalación en el caso de grandes contratos asociados a elevados volúmenes de módulos y a una larga duración, contrariamente a lo que sucede en los pequeños contratos (i.e. bajo volumen y corta duración). Por tanto, cabe matizar que para grandes contratos sí que resultaría rentable ofrecer los servicios de alquiler para largas distancias, como por ejemplo desde Andalucía hasta el País Vasco. Finalmente, la mayoría de los operadores consultados a través de la investigación de mercado manifiestan que la mayor parte de su cifra de negocios correspondiente al mercado del alquiler la realizan en su comunidad autónoma o en las adyacentes.<sup>40</sup>
- (51) En conclusión, a la luz de la información recabada a través del test de mercado, cabe definir un mercado geográfico del alquiler de construcciones modulares en todo caso inferior al nacional, en contra de lo manifestado por las partes, el cual,

---

<sup>39</sup> Entre el almacén o delegación desde donde la empresa que presta el servicio de alquiler tenga los módulos solicitados hasta la ubicación solicitada por el cliente y viceversa.

<sup>40</sup> Algunos competidores que suministran módulos en alquiler a nivel nacional reconocen que, si bien ellos no tienen impedimento para suministrar módulos a grandes distancias, el hecho de repercutir los costes de transporte asociados a los clientes provoca que los propios clientes no recurran a suministradores lejanos.

a los efectos de la presente operación, podría abarcar el área de una comunidad autónoma y áreas o comunidades autónomas limítrofes.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

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

- (52) Según informa la notificante, el sector de las construcciones modulares es un mercado maduro, compuesto por una gran cantidad de empresas, que la propia notificante estima en un total de 300 a 400, de diversa entidad en lo que a tamaño de flota se refiere. Asimismo, de acuerdo con las estimaciones de la notificante, en este mercado confluyen, al menos, 18 grupos con más de mil módulos en alquiler.
- (53) Según la notificante, los principales fabricantes de construcciones modulares también están presentes en la venta de construcciones modulares para clientes finales, y muchos de ellos también tienen actividad como operadores en el mercado del alquiler. Este aspecto ha sido confirmado por la investigación de mercado. Así, entre otros, las Partes están presentes en la fabricación y venta a clientes finales, así como alquiler de construcciones modulares. En el caso de ALGECO, ésta no cuenta con plantas de fabricación en España obteniendo sus módulos bien de sus plantas en Europa,<sup>41</sup> o bien de distintos proveedores como Panelais, Modulcea, Inalva, Precusa o Cimpra; aunque sí cuenta con una planta de montaje en Olmedo (Valladolid).<sup>42</sup> Por su parte, BALAT tiene una planta de fabricación en Aoiz (Navarra) desde donde suministran construcciones modulares a toda España y a otros países. Otros competidores de las partes en el mercado de venta y alquiler de construcciones modulares, como por ejemplo GAM, no están presentes sin embargo en la fabricación, adquiriendo sus módulos de terceras empresas.
- (54) En relación con el suministro de módulos fabricados por terceras empresas, ALGECO tiene contratos marco o contratos estándar que rigen su relación con los suministradores de sus módulos, si bien estos no incluyen ninguna duración predeterminada, exigencia de compras mínimas o exclusividad. Únicamente establecen las condiciones del suministro, siendo ALGECO libre de comprar unidades o contratar la fabricación de unidades atendiendo al caso concreto. La notificante estima que hay en torno a 10 fábricas o talleres de fabricación en España.<sup>43</sup>
- (55) Con carácter general, según la notificante, las empresas de construcciones modulares comercializan sus productos directamente, tanto en venta como en alquiler, siendo los distribuidores o agencias (que no sean puros agentes de ventas) poco frecuentes, tal y como confirma la investigación de mercado realizada. Tanto BALAT como ALGECO suministran sus módulos directamente,

---

<sup>41</sup> Las plantas de fabricación del Grupo Modulaire (matriz de ALGECO) en Europa se ubican en Saint-Amour, en Francia, en Staré Město, en la República Checa, en Liivamäe, en Estonia, y en Cannock y Carnaby, en Reino Unido.

<sup>42</sup> La planta de Olmedo se utiliza indistintamente para la venta y alquiler posterior del módulo.

<sup>43</sup> Entre estas plantas de fabricación destacan las ubicadas en Castilla y León (Modulcea, Inalva y Panelais), en Madrid (Cabisuar, Modulnor y Neoblock), en Andalucía (Cimpra y Remsa), en la Comunidad Valenciana (ABC), en Navarra (Nuevo Sistema Modular) y en Asturias (Precusa). Si bien la notificante, señala que resulta complicado estimar la capacidad total de los mismos y su tasa de uso.

subcontratando la gran mayoría de los servicios de transporte<sup>44</sup> e instalación tal y como hacen, según su conocimiento, la mayoría de los operadores del mercado. Lo anterior resulta de aplicación tanto en el mercado de fabricación y venta como en el mercado de alquiler de construcciones modulares.

- (56) Las relaciones comerciales con los clientes se canalizan a través de la red de oficinas de ventas o delegaciones comerciales, tal y como han constatado la mayoría de los terceros operadores consultados durante la investigación de mercado. De acuerdo con la notificante, las delegaciones de venta sirven como base para los representantes de ventas y como las ubicaciones a través de las cuales los clientes pueden contactar con las empresas del sector de la construcción modular, pueden realizar el papeleo y el personal de operaciones puede negociar con los proveedores locales, como por ejemplo las empresas de transporte. Como regla general, las delegaciones de ventas desempeñan un papel logístico más que un lugar de exposición o comercial, y están ubicadas en el mismo lugar que los depósitos o almacenes<sup>45</sup> en lugares relativamente remotos y lejos de los centros de las ciudades.
- (57) En el mercado de fabricación y venta de construcciones modulares, las delegaciones de ventas desempeñan un papel de canalización de los pedidos de los clientes en distintos puntos geográficos, que normalmente se traslada a la fábrica donde se van a producir los módulos con las características y calidades solicitadas por el cliente, para posteriormente suministrarlos desde la fábrica a la localización indicada por éste.
- (58) En el mercado de alquiler de construcciones modulares, además de la recepción del pedido del cliente, la delegación receptora del pedido se encarga del suministro del mismo desde el almacén de la delegación o, en determinados casos (en función del volumen del pedido), desde delegaciones cercanas, para minimizar los costes de transporte y su repercusión en el coste del alquiler.<sup>46</sup>
- (59) De lo anterior se desprende que el número de delegaciones y su localización geográfica determina la existencia de diferentes tipos de operadores en el mercado de alquiler con entidad y especialidad geográfica distinta. En este sentido, la cobertura geográfica del operador dependerá en buena medida de la localización y capilaridad de su red de delegaciones, pudiendo determinar dicha cobertura geográfica una ventaja a la hora de acceder al suministro de módulos a grandes clientes de ámbito nacional, que demandan módulos en diferentes puntos de la geografía española.
- (60) Las partes tienen una red de delegaciones comerciales extendida por las distintas regiones a lo largo de todo el territorio nacional, que utilizan indistintamente para

---

<sup>44</sup> **[CONFIDENCIAL]**

<sup>45</sup> De acuerdo con la notificante, los almacenes no son necesarios, ya que los módulos son estructuras resistentes al agua que pueden ser almacenadas al exterior. De esta forma, los módulos que se alquilan se almacenan temporalmente en depósitos al aire libre. Los depósitos se utilizan para almacenar módulos en el periodo que transcurre entre los contratos de alquiler. En relación a este punto, a través de la investigación de mercado se ha constatado que los almacenes son necesarios, para la mayoría de los competidores consultados, con el fin de guardar todos aquellos elementos de valor añadido y protegerlos así de posibles robos y de las inclemencias del tiempo.

<sup>46</sup> De acuerdo con las Partes, el porcentaje de contratos de alquiler cubiertos con pedidos directos de fábrica durante el año 2021 representó el **[CONFIDENCIAL]**% y el **[CONFIDENCIAL]**% del total de los contratos de alquiler de ALGECO y BALAT. **[CONFIDENCIAL]**.

la venta y alquiler de módulos,<sup>47</sup> mientras que la mayoría de los principales competidores consultados<sup>48</sup> cuentan con delegaciones comerciales localizadas en una o pocas regiones.

- (61) La investigación de mercado confirma que las flotas de los diferentes operadores están compuestas por módulos estándar o básicos, que pueden adaptarse según el uso particular que se les va a dar (oficinas, salas de reuniones, vestuarios, aseos portátiles, eventos, instalaciones sanitarias, etc.) y los requisitos específicos de calidad, y características solicitadas por el cliente. No obstante, a diferencia de BALAT, que solo comercializa un módulo de calidad básica, ALGECO tiene tres gamas diferentes de módulos según su calidad: Origin (línea básica), Advance Confort (gama media) y Progress (gama superior).<sup>49</sup> Según la notificante, los módulos de BALAT (y de otros operadores en España) serían comparables con la línea Origin de ALGECO, siendo ALGECO el único operador del mercado nacional con módulos de sus categorías Advance Confort y Progress.<sup>50</sup>
- (62) La investigación de mercado indica que, en líneas generales, los operadores activos tanto en el mercado de alquiler como en el mercado de venta tienen la capacidad de adaptar sus módulos (generalmente de gama básica y por lo tanto muy estandarizada) a los diferentes requisitos de los clientes, trasladando los costes de dicha adaptación a los precios de venta o a las cuotas del alquiler, respectivamente. No obstante, el nivel de adaptación de los módulos a las especificaciones del cliente es mayor en el mercado de venta que en el de alquiler (donde el periodo de utilización del módulo es limitado), ya que el módulo termina siendo propiedad del cliente y, por dicha razón, tiene una mayor propensión a pagar por las mejoras necesarias para adaptarlo a sus requisitos.
- (63) De acuerdo con la notificante, los precios de los productos para el mercado de venta pueden basarse en listas de precios, pero en la práctica se negocian individualmente con los clientes, teniendo en cuenta distintos parámetros para determinar el precio de venta, como las materias primas, los costes de instalación, transporte, etc.
- (64) En relación con el precio para el alquiler, ALGECO establece tarifas oficiales anuales para cada tipo de construcción modular y ajusta el precio final de

---

<sup>47</sup> ALGECO tiene delegaciones comerciales en Madrid, Coruña y Vigo (Galicia), Bilbao (País Vasco), Barcelona y Tarragona (Cataluña), Mallorca (Islas Baleares), Valencia (Comunidad Valenciana), Murcia, Málaga, Sevilla y Huelva (Andalucía) y Las Palmas (Islas Canarias); mientras que BALAT tiene delegaciones comerciales en Pamplona (Navarra), Barcelona (Cataluña), Madrid, Valencia (Comunidad Valenciana), Zaragoza (Aragón), Valladolid (Castilla y León), Málaga, Huelva, Cádiz y Sevilla (Andalucía), Vizcaya (País Vasco), Coruña (Galicia) y Santander (Cantabria).

<sup>48</sup> Cabe exceptuar aquellos competidores que además de estar activos en el mercado de alquiler de construcciones modulares, lo están en el mercado de alquiler de maquinaria, como GAM o LOXAM-HUNE, ya que estos cuentan con una red de delegaciones comerciales notablemente más extensa que los competidores que se dedican en exclusiva al alquiler de construcciones modulares.

<sup>49</sup> ALGECO clasifica las ventas en función de la categoría de módulos (así, en 2021 el alquiler de módulos tipo *Origin* supuso el [CONFIDENCIAL]% de los ingresos por alquileres de ALGECO, los módulos *Advance* el [CONFIDENCIAL]% y los módulos *Progress* el [CONFIDENCIAL]%; correspondiendo el restante [CONFIDENCIAL] al alquiler de contenedores).

<sup>50</sup> ALGECO indica que los módulos Progress están diseñados con materiales completamente distintos por lo que "adaptar" un módulo de una gama más baja implicaría desmontar el módulo por completo y construirlo de nuevo desde cero, lo cual carece de sentido desde el punto de vista económico. En términos económicos es mejor fabricar un nuevo módulo con los materiales necesarios. Por otra parte, sí que podría adaptarse un módulo Origin a un módulo Advance Confort, en vistas a que tienen una estructura y unas especificidades más compatibles. ALGECO estima que el coste sería de alrededor [CONFIDENCIAL] € con un promedio de [CONFIDENCIAL] horas de trabajo para la adaptación.

conformidad con la duración del alquiler, la gama de módulos, los costes de la entrega, instalación y desmontaje. Con relación a esta cuestión, a través de la investigación de mercado se ha confirmado que, según algunos competidores, la manera ideal de facturar las adaptaciones en el mercado del alquiler sería a través de un pago inicial e independiente relacionado con dichos servicios de adaptación. Sin embargo, habitualmente se incluye el precio de las adaptaciones de manera prorrateada en las cuotas mensuales que los clientes abonan por el alquiler de los módulos.

- (65) Asimismo, de acuerdo con la notificante, cabe destacar que los precios no son transparentes en el mercado por lo que ALGECO no conoce los precios de sus competidores. No obstante, en general ALGECO considera que, dado el alto grado de competencia en el mercado, los precios de venta y alquiler de módulos son en general los mismos entre los distintos competidores, y las diferencias en los precios relativos se deben más a los productos y servicios de valor añadido<sup>51</sup> (que representan aproximadamente el **[CONFIDENCIAL]**% de los ingresos totales de ALGECO, y alrededor del **[CONFIDENCIAL]**% en el caso de BALAT).
- (66) Según la notificante, los principales factores que determinan la estructura de costes son las materias primas, la maquinaria, el tiempo de instalación y la mano de obra, el transporte, el mantenimiento y el servicio técnico. Por otra parte, la investigación de mercado ha señalado que la principal diferencia entre el mercado de venta y de alquiler en términos de estructura de coste, es la proporción que suponen los costes de transporte sobre el coste total de adquirir o arrendar, respectivamente, el módulo, muy superior en el caso del alquiler.
- (67) A continuación, se muestran las cuotas de mercado en 2020 en los mercados afectados por la operación, prestando especial atención al mercado del alquiler por ser donde se identifican mayores riesgos a la competencia, según ha confirmado la investigación de mercado.
- (68) La tabla siguiente recoge las estimaciones de las partes tanto de las cuotas de las propias partes como de sus principales competidores, a nivel nacional:

<b>Mercado de alquiler de construcciones modulares a nivel nacional, flota disponible 2020-2021</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Flota (estimada por las partes)</b>	<b>Cuota de mercado</b>
ALGECO	<b>[CONFIDENCIAL]</b>	<b>[10-20%]</b>
BALAT	<b>[CONFIDENCIAL]</b>	<b>[10-20%]</b>

<sup>51</sup> Algeco clasifica los productos y servicios de valor añadido en tres categorías diferentes: (i) los típicos productos accesorios y servicios complementarios que se alquilan junto con los módulos, como por ejemplo el mobiliario, extintores, protección en caso de daños y productos de seguro, entre otros; (ii) personalización de los módulos con revestimientos, suelos, conectividad inalámbrica, paneles solares, etc.; y (iii) servicios o productos que se subcontratan a terceros cuando es necesario.

<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
REMSA	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
ABC	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
GAM	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
ALCO RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
ALQUIBARSA	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
CABISUAR	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
EUROBLOC	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
DRAGADOS	-	-
ETXEKIT	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
GOIKOA	-	-
LOXAM-HUNE	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
NORMETAL	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
PREFABRI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
REPRESENTACIONES NORTE	-	-
BRUN	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
WASHINGTON	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
NUEVO SISTEMA MODULAR	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
<b>Total</b>	[CONFIDENCIAL]	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones sobre tamaño de flotas realizadas por las Partes.

- (69) Por lo que respecta al grado de concentración a que dará lugar la operación, se han calculado los IHH y deltas correspondientes de cada uno de los mercados relevantes identificados:

2020	Mercado de alquiler de construcciones modulares	
	IHH	Delta
Andalucía	3338,0	532,0
Aragón	4816,0	280,0
Asturias	3650,0	150,0
Islas Baleares	4050,0	0,0
Islas Canarias	6800,0	0,0
Cantabria	3536,0	256,0
Castilla La Mancha	2838,0	520,0
Castilla y León	3368,0	510,0
Cataluña	3508,0	396,0
Comunidad Valenciana	2758,0	400,0
Extremadura	3400,0	418,0
Galicia	3148,0	680,0
La Rioja	7048,0	130,0
Madrid	3056,0	456,0
Murcia	3258,0	0,0
Navarra	4488,0	270,0
País Vasco	5554,0	384,0

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

- (70) Según las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03) es improbable encontrar problemas de competencia horizontal en una concentración con un IHH de entre 1.000 y 2.000



y un delta inferior a 250, o en una concentración con un IHH superior a 2.000 y un delta inferior a 150, salvo circunstancias especiales.

- (71) A este respecto se observa que, la operación supera los citados umbrales en las comunidades autónomas de Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Extremadura, Galicia, Madrid, Navarra y País Vasco.
- (72) No obstante, las estimaciones de flota reflejadas en la tabla anterior difieren notablemente de los valores facilitados por los principales competidores de las partes durante la investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia. Así, si se tiene en cuenta la existencia de un elevado número de operadores de carácter eminentemente local, con flotas inferiores a las de los competidores recogidos en dicha tabla<sup>52</sup> y con escasa capacidad de competir de manera efectiva con las partes en un gran número de contratos, la cuota de las partes a nivel nacional sería del **[40-50%]**, tal y como se recoge en la siguiente tabla. Esta estimación estaría en línea con lo señalado con la mayor parte de los competidores consultados que indican que la flota conjunta de ALGECO y BALAT sería equivalente a la suma de las flotas de todos los demás operadores conjuntamente.

Mercado de alquiler de construcciones modulares a nivel nacional, flota disponible 2020-2021		
Empresa	Flota (test de mercado)	Cuota de mercado
ALGECO	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
BALAT	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[40-50%]
REMSA	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
ABC	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
GAM	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
ALCO RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
ALQUIBARSA	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
CABISUAR	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
EUROBLOC	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
DRAGADOS	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
ETXEKIT	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
GOIKOA	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
LOXAM-HUNE	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
NORMETAL	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
PREFABRI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
REPRESENTACIONES NORTE	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
BRUN	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
WASHINGTON	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
NUEVO SISTEMA MODULAR	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
<b>Total</b>	[CONFIDENCIAL]	<b>100,00%</b>

Fuente: información obtenida por la CNMC a través de la investigación de mercado.

- (73) Teniendo en cuenta que el mercado geográfico relevante en el mercado de alquiler es **inferior al nacional**, de ámbito **autonómico** pudiendo incluir CCAA limítrofes, y que prácticamente la totalidad de los competidores de las partes, recogidos en esta tabla tienen una marcada especialización geográfica, sin

<sup>52</sup> El competidor de menor tamaño recogido en la tabla ha manifestado durante la investigación de mercado que se considera como una empresa pequeña, que no cuenta con delegaciones y cuyo negocio es generado a nivel local.

capacidad de competir en todo el territorio nacional, es importante analizar la posición de las partes y de sus competidores en este ámbito geográfico.

- (74) A continuación, se presentan las cuotas de mercado estimadas por las partes a escala autonómica para el mercado de alquiler de construcciones modulares:<sup>53</sup>

Mercado de alquiler de construcciones modulares a nivel regional (CC.AA.), 2020 (1/2)								
Empresa	Andalucía	Aragón	Asturias	Islas Baleares	Islas Canarias	Cantabria	Castilla La Mancha	Castilla y León
ALGECO	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[20-30%]	[10-20%]
BALAT	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
<b>Combinada</b>	[30-40%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]	[30-40%]
REMSA	[30-40%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]
ABC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]
BRUN	[0-10%]	[10-20%]	[40-50%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]	[0-10%]	[30-40%]
Otros	[30-40%]	[60-70%]	[30-40%]	[50-60%]	[80-90%]	[40-50%]	[30-40%]	[30-40%]
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes (estimaciones).

Mercado de alquiler de construcciones modulares a nivel regional (CC.AA.), 2020 (2/2)									
Empresa	Cataluña	Comunidad Valenciana	Extremadura	Galicia	La Rioja	Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco
ALGECO	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]	[0-10%]	[10-20%]
BALAT	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[20-30%]	[10-20%]
<b>Combinada</b>	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]	[10-20%]	[30-40%]	[20-30%]	[30-40%]	[20-30%]
REMSA	[0-10%]	[10-20%]	[40-50%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
ABC	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
BRUN	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]
Otros	[40-50%]	[30-40%]	[30-40%]	[20-30%]	[80-90%]	[40-50%]	[40-50%]	[50-60%]	[60-70%]
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes (estimaciones).

- (75) Las tablas anteriores, ponen de manifiesto que la mayor parte de competidores de las partes tienen una mayor especialización geográfica que las partes, sin capacidad para competir en todo el territorio nacional. Teniendo en cuenta esto, así como la divergencia identificada entre la estimación de cuotas de la notificante y las calculadas por la Dirección de Competencia, a partir de los datos recabados, es de esperar, que la posición relativa real de las partes en varios mercados regionales pueda ser muy elevada, dando lugar a riesgos a la competencia de carácter horizontal. Aún más, si se considera la posibilidad de que puedan ser pertinentes algunas de las segmentaciones del mercado del alquiler de módulos anteriormente mencionadas.

<sup>53</sup> Los datos reflejados en las tablas se corresponden con estimaciones realizadas por las Partes tanto para sus propias cuotas (pues manifiestan no hacer seguimiento de sus propias ventas por regiones) como para las cuotas de sus competidores. Según la Notificante no ha sido posible estimar las cuotas de mercado de todos los competidores y algunos de los identificados como "otros" pueden tener cuotas de mercado del [0-10%].

- (76) En lo que respecta al mercado de fabricación y venta de construcciones modulares, según la notificante, la operación no da lugar a solapamientos horizontales significativos, siendo la cuota conjunta de las partes del **[20-30%]** a nivel nacional.

## **VI.2. Estructura de la demanda**

- (77) Según la notificante, la demanda del mercado de módulos está muy fragmentada<sup>54</sup> debido a que cualquier sector económico tiene el potencial de generar clientes para el mercado de construcciones modulares. Normalmente, un cliente contacta a un proveedor cuando le surge la necesidad de un espacio modular determinado, dependiendo su elección íntegramente de las necesidades que busque cubrir. La investigación de mercado confirma la elevada fragmentación de la demanda en el caso de contratos privados, siendo esta más reducida en el caso de los contratos públicos.
- (78) No obstante, a pesar de la menor fragmentación de la demanda del sector público, algunas Administraciones Públicas consultadas han manifestado que, con anterioridad a la operación, ya se identificaba una significativa escasez de alternativas de suministro con entidad suficiente para presentar oferta en las licitaciones, lo que redundaba en un menor poder negociador de la entidad convocante. En este sentido, señalan que la operación agravará esta situación, reduciendo aún más el número de competidores efectivos y reduciendo todavía más su poder de negociación.
- (79) Según la notificante, las construcciones modulares presentan poca diferenciación entre sí y por consiguiente su grado de sustituibilidad por parte del cliente es muy alto, siendo la fidelidad a la marca escasa o nula en el mercado, marcando la diferencia normalmente los servicios de valor añadido prestados.
- (80) La investigación de mercado confirma la existencia de sustituibilidad entre módulos dentro de una misma categoría de calidad (calidad baja, media o alta) en términos de estructura y que la diferenciación dentro de cada categoría procede de la adaptación del módulo a las necesidades del cliente. No obstante, la sustituibilidad entre categorías de calidades no es tan clara. En este sentido, algunos de los competidores consultados han señalado que el hecho de contar con una gama alta dentro del catálogo (como es el caso de la gama *Progress* de ALGECO) concede ventajas económicas en términos de tiempo y dinero en comparación con la alternativa de adaptar un módulo básico hasta hacerlo equivalente en calidad al de gama alta.<sup>55</sup> Asimismo, algún competidor ha manifestado que existe cierta fidelización por parte de algunos clientes a la gama alta (siendo ALGECO uno de los únicos operadores que cuentan con dicha gama predeterminada en su catálogo de productos), señalando incluso, que, en algunas licitaciones públicas, las especificaciones y requerimientos del cliente se adaptan ad-hoc para ajustarse a las especificaciones de dicha gama.

---

<sup>54</sup> ALGECO estima que pueden existir hasta tres millones de posibles clientes y estos son categorizados por la propia notificante atendiendo a su sector correspondiente entre: construcción, industria, servicios y Administración Pública.

<sup>55</sup> ALGECO estima que el coste de adaptar un módulo Origin, de gama más baja a un módulo Advance Confort, de gama superior, rondaría los **[CONFIDENCIAL]** € con un promedio de **[CONFIDENCIAL]** horas de trabajo para la adaptación.

- (81) Según la notificante, los costes de cambio de proveedor no desempeñan un papel importante ya que la naturaleza modular de las construcciones implica que se pueden desmontar fácilmente, asumiendo el coste de desmontaje el arrendatario. Algunos de los terceros operadores consultados durante la investigación de mercado han señalado que, a pesar de que los módulos ofrecidos por los distintos operadores sean considerados como sustituibles entre sí, los costes asociados al transporte y al desmontaje de los módulos antiguos y posterior montaje de los nuevos módulos, que corren a cargo del cliente, pueden dificultar y encarecer el cambio de proveedor.
- (82) En general, según la notificante, son poco frecuentes los contratos a largo plazo, siendo la duración normal de los alquileres de entre uno y tres años. Esto se debe a que, si el cliente necesita un módulo durante un período de tiempo largo, lo más probable es que opte por la opción de compra.
- (83) Finalmente, cabe destacar que, según la notificante, la mayoría de los contratos con administraciones públicas se suscriben por importes inferiores al umbral de 15.000€ para los procesos de licitación para contratos de suministro y servicios,<sup>56</sup> lo que supone que, los contratos que se adjudican a través de licitación pública (de valor estimado igual o superior a 15.000€) suponen un porcentaje menor dentro del número total de contratos públicos. Por otra parte, en el caso de los contratos privados, aunque los clientes privados pueden solicitar precios a distintos proveedores, no hay licitaciones formales abiertas a todos los operadores, ni procesos transparentes en los cuales se informan de los participantes o procesos.

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

- (84) Según la notificante, no existen obstáculos significativos a la entrada en el mercado o a la expansión de operadores existentes, atendiendo esencialmente a cuatro razones principales: i) la fabricación de construcciones modulares es sencilla y no requiere grandes inversiones ni tecnología sofisticada; ii) para su distribución no se precisa de infraestructuras, sino que es suficiente con poder contar con terrenos a las afueras de los centros urbanos donde se puedan almacenar los módulos; iii) las empresas pueden adquirir módulos para su venta o para flotas de alquiler fácilmente a través de distintas fuentes; y iv) las barreras tecnológicas en cuanto a la tecnología para la instalación, transporte u otros aspectos son poco significativas y no requieren de personal altamente cualificado.
- (85) Según la notificante, la naturaleza fragmentada del mercado demuestra que la escala ofrece relativamente pocas ventajas importantes, puesto que los módulos están muy estandarizados y la mayoría de los clientes y pedidos suelen ser locales. Asimismo, según la notificante, el acceso a contratos privados no está restringido, siendo los clientes de un cierto tamaño y sofisticación, los que fomentan la competencia utilizando concursos, licitaciones u otro tipo de

---

<sup>56</sup> De acuerdo con la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP), “se consideran contratos menores los contratos de valor estimado inferior a 40.000 euros, cuando se trate de contratos de obras, o a 15.000 euros, cuando se trate de contratos de suministro o de servicios”. Asimismo, de acuerdo con el artículo 131 LCSP “Los contratos menores podrán adjudicarse directamente a cualquier empresario con capacidad de obrar y que cuente con la habilitación profesional necesaria para realizar la prestación”.

procesos. Sin embargo, el acceso a contratos públicos está más restringido, exigiéndose el cumplimiento de requisitos estipulados en los correspondientes pliegos de prescripciones técnicas.

- (86) Según la investigación de mercado hay dos barreras principalmente a las que tendría que hacer frente un nuevo entrante en el mercado de alquiler de construcciones modulares, o una empresa existente que quisiera aumentar su capacidad (ya sea en términos de flota o de número de delegaciones): i) la inversión inicial para alcanzar el volumen de módulos deseado y la capacidad financiera que debería acompañar a la misma, puesto que el volumen de fondos necesarios es muy elevado; y ii) el acceso a ciertas licitaciones de envergadura que establecen requisitos de experiencia previa en la participación en licitaciones de volumen y/o características similares.
- (87) En este sentido, algunos competidores han manifestado, que la decisión de invertir para incrementar la capacidad instalada debe venir acompañada de la rentabilidad esperada de la misma, resultado de la posibilidad de acceder a nuevos contratos o a licitaciones de mayor envergadura. Así, la existencia de este tipo de requisitos de experiencia previa constituye una barrera al aumento de capacidad instalada y por tanto al crecimiento de empresas de menor tamaño, ya que el riesgo asociado a una gran inversión es muy elevado debido a que las licitaciones públicas son proyectos de todo o nada, donde no existe posibilidad de negociación. En este sentido, un competidor señala que por este motivo el incremento de capacidad y tamaño se realiza muy poco a poco, para asegurar la rentabilidad de la inversión.
- (88) En cuanto a la importancia de la innovación, las construcciones modulares son un producto básico y consolidado y no son habituales las grandes innovaciones; de hecho, según señala la notificante, ni ALGECO ni BALAT han invertido en actividades de I+D+i en 2020.

## **VII. EFICIENCIAS**

- (89) Según la notificante, la adquisición de BALAT permitirá a ALGECO mejorar su cartera de productos, segmentación y alcance territorial mediante un mejor acceso al sector de la construcción y a la zona norte de España. Además, ALGECO podrá aumentar el potencial de innovación y la utilización de la capacidad, reducir los gastos generales, administrativos y de ventas; así como obtener eficiencias logísticas y de gestión del negocio.
- (90) Según la notificante, dichas eficiencias permitirán que los clientes de ALGECO y BALAT se beneficien de una mayor gama de productos y servicios, así como de unos plazos de entrega más rápidos.

### **VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (91) La operación consiste en la adquisición por parte de ALGECO CONSTRUCCIONES MODULARES, S.L.U. (ALGECO) del 100% del capital de ALQUIBALAT, S.L. (BALAT), obteniendo el control exclusivo de BALAT y de sus filiales.
- (92) De acuerdo con la notificante, el mercado de producto afectado por la presente operación es el **mercado de fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares** en general. Los precedentes tanto nacionales<sup>57</sup> como comunitarios<sup>58</sup> han considerado la existencia de un mercado de suministro de construcciones modulares, aunque han dejado abierta su delimitación exacta. Sin embargo, la investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia señala que los mercados afectados por la presente operación serían, por un lado, el **mercado de alquiler de construcciones modulares** y, por otro lado, el **mercado de venta de construcciones modulares**. No obstante, en este último mercado la cuota conjunta de las partes a nivel nacional sería del **[20-30%]** según estimaciones de las partes, existiendo mayor número de competidores. En este sentido, durante la investigación de mercado no se han detectado riesgos a la competencia en el mercado de venta de construcciones modulares.
- (93) Según la investigación de mercado, el mercado de alquiler de construcciones modulares podría segmentarse, a su vez, por:
- a) **Tipo de módulo**, entre cabinas sanitarias y resto de construcciones no sanitarias;
  - b) **Calidad del módulo**, entre productos de gama alta, media y productos básica;
  - c) **Volumen del contrato**, distinguiendo entre grandes y medianas cuentas, a las que tienen acceso operadores a nivel nacional y grandes operadores regionales con un determinado volumen de flota en la región, y pequeñas cuentas, reservadas esencialmente a pequeños operadores locales.
- (94) Por tanto, sería necesaria una investigación en mayor profundidad durante la segunda fase para confirmar la pertinencia de las citadas segmentaciones de mercado, con objeto de evaluar correctamente los efectos de la presente operación.
- (95) Por lo que respecta al mercado geográfico, el mismo no ha sido cerrado en precedentes anteriores, dejándose abierta la posibilidad de que el mercado tuviese una dimensión nacional o regional. Según la notificante, existen motivos para considerar el mercado geográfico relevante como nacional.<sup>59</sup> No obstante,

---

<sup>57</sup> Ver los asuntos: Toi Sanitarios/Poly-Klyn en 2015; Wiron/Rentacabin en 2007; Ristretto/William Scotsman en 2007; y TDR Capital/Algeco en 2004.

<sup>58</sup> M.2473, Finnforest/Moelven Industrier en 2001.

<sup>59</sup> Las razones que esgrime la Notificante para considerar el mercado geográfico como de ámbito nacional son : i) ausencia de barreras legales o reglamentarias locales que impidan que una empresa suministre sus productos en cualquier parte de España ; ii) capacidad de cualquier empresa competidora para suministrar sus módulos en cualquier lugar del territorio español, ya que las construcciones modulares son portátiles por naturaleza (pueden ser transportadas con relativa facilidad a grandes distancias) y, en su caso, los competidores podrían rápida y fácilmente establecer una delegación de ventas y un depósito dónde considerasen oportuno ; iii) existencia de un número limitado de empresas con actividad a escala nacional, combinada con un gran número de competidores en cada zona, lo que provoca una situación altamente competitiva en todo

la investigación de mercado ha confirmado que el mercado geográfico para el mercado de alquiler de construcciones modulares es de ámbito regional (comunidad autónoma donde la correspondiente empresa cuente con delegación y comunidades autónomas limítrofes),<sup>60</sup> mientras que el ámbito geográfico para el mercado de fabricación y venta de construcciones modulares sería, como mínimo, de ámbito nacional, pudiéndose dejar este último abierto al no afectar a la valoración.

- (96) Según las estimaciones de la notificante, a nivel nacional la cuota conjunta de las partes en el mercado de alquiler de construcciones modulares sería del **[30-40%] en términos de flota**. Sin embargo, según la información recabada durante la investigación de mercado, la cuota conjunta a nivel nacional sería superior al **[40-50%] en términos de flota**, descartando pequeños operadores locales sin capacidad de competir con las partes en una gran mayoría de contratos.
- (97) Por tanto, a nivel nacional, la operación da lugar a la fusión de los dos principales operadores en el mercado de alquiler de módulos (tanto en términos de flota como en términos de número de delegaciones y dispersión geográfica de las mismas), reforzando considerablemente la posición de liderazgo de ALGECO en el mercado, dando lugar a una situación en la que la entidad resultante tendría conjuntamente capacidad instalada similar que la suma del resto de competidoras, tal y como han manifestado varios de los operadores consultados.
- (98) Teniendo en cuenta que el mercado geográfico relevante en el mercado de alquiler es inferior al nacional, de ámbito autonómico pudiendo incluir CCAA limítrofes, y que prácticamente la totalidad de los competidores de las partes tienen una marcada especialización geográfica, sin capacidad de competir en todo el territorio nacional, es previsible que a nivel regional disminuya considerablemente el número de alternativas con capacidad de ejercer suficiente presión competitiva para disciplinar a la entidad resultante en ciertas regiones.
- (99) A la vista de lo anterior y dado que, según las propias estimaciones de las partes, en muchas de las CCAA la entidad resultante pasa a ser el primer operador o a consolidar esta posición, se considera necesario recabar datos desglosados a nivel de CCAA durante una segunda fase de los diferentes operadores, con objeto de verificar la posición real de la entidad resultante en los mismos y valorar adecuadamente los posibles riesgos a la competencia a nivel de CCAA.
- (100) En relación con el poder negociador de la demanda, la fragmentación de la demanda, especialmente en contratos privados, y la escasez de alternativas de suministro con capacidad de competir en contratos de ciertos volúmenes, tal y como ha manifestado investigación de mercado, determinaban ya un escaso poder compensatorio de la demanda en general y en especial en el caso de ciertos segmentos del mercado (grandes contratos). En este sentido, es de

---

el territorio nacional ; y iv) existencia de varios clientes que compran los productos a escala nacional, como los grandes grupos de construcción y de servicios, mientras que otra importante categoría de clientes, las administraciones públicas, compra o alquila construcciones modulares mediante concursos públicos de ámbito nacional.

<sup>60</sup> En este sentido, en el precedente expediente sancionador S/0481/13 CONSTRUCCIONES MODULARES, contra ABC, ALGECO HOLDINGS, S.L., BALAT, DRAGADOS y REMSA, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC, se probaron repartos de mercado a nivel regional (Levante, Zona Sur, etc.) señalando este ámbito como una posible delimitación del mercado geográfico correspondiente.

esperar que la presente operación, al reducir aún más el número de alternativas reduzca aún más el poder negociador de la demanda.

- (101) En relación con la existencia de barreras de entrada, la investigación de mercado ha mostrado que, en el mercado de alquiler de construcciones modulares, la importancia de la inversión inicial para alcanzar un volumen de módulos suficiente que permita competir en igualdad de condiciones con otros operadores ya presentes en dicho mercado, unido a los reducidos precios del producto, desincentivan la inversión si la misma no va aparejada a un retorno en términos de contratos de mayor volumen. En este sentido, la dificultad en ciertos casos de acceder a dichos contratos, especialmente en el caso de licitaciones públicas, que exigen el cumplimiento previo de una solvencia económica y técnica, supone un desincentivo a la inversión en mayores capacidades, lo que dificulta el crecimiento de competidores de menor entidad en el corto y medio plazo, para poder competir de forma efectiva con la entidad resultante.
- (102) En cuanto a los riesgos verticales, si bien las partes señalan que la operación no va a dar lugar a ningún riesgo vertical, la investigación de mercado ha señalado la posible existencia de problemas potenciales en relación con los efectos de la operación sobre las condiciones de suministro de ciertos inputs para la construcción de módulos, que deberá ser contrastada durante la segunda fase de la investigación.
- (103) En relación a los posibles efectos cartera, si bien la notificante descarta esta posibilidad aduciendo que la entidad resultante no alcanzará una posición claramente dominante en ningún mercado relevante y a la existencia de distintos proveedores en los mercados relevantes con carteras similares y con capacidad de competir con la entidad resultante, la investigación de mercado, muestra una situación diferente, dada la fuerte posición que tendrá la entidad resultante, tanto a nivel nacional como a nivel regional respecto a sus competidoras tanto en términos de flota, como en número de delegaciones y dispersión geográfica, y porfolio de productos. No obstante, ALGECO ya mantenía un porfolio de módulos más diversificado que el resto de sus competidoras,<sup>61</sup> siendo el único operador que ofrece módulos de alta calidad dentro de su cartera de alquiler (gama Progress). Si bien, la adquisición de BALAT reforzará considerablemente su posición en la gama de módulos estándar, donde está fuertemente posicionada BALAT.

---

<sup>61</sup> Según reconoce el citado el estudio de Roland Berger.



## **IX. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia **se propone iniciar la segunda fase del procedimiento por considerar que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado nacional**, en aplicación del artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Asimismo, y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, la duración de las cláusulas de no competencia y no captación no se considera ni necesaria ni accesoria a la presente operación, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas, en la medida en que excede los dos (2) años recogidos en la citada Comunicación, dado que las partes operan en los mismos mercados con carácter previo a la operación, no considerándose que ésta dé lugar a una transferencia de *know-how* significativa que justifique su duración más allá de este periodo.