

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1409/23 TECNO FAST / ALQUIBALAT**

#### **1. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 30 de agosto de 2023 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición de control exclusivo de Alquibalat, S.L. (en adelante, “BALAT”) por parte de Tecno Fast España, S.L. (en adelante, “TECNO FAST”), la cual se llevará a cabo mediante la adquisición del **[CONFIDENCIAL]**% del capital social de BALAT.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por TECNO FAST según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en letra a del artículo 8.1 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 (RDC).
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **4 de diciembre de 2023**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (4) La operación ha sido formalizada mediante la firma, con fecha de 19 de mayo de 2023, de una carta de intenciones en virtud de la cual las Partes acordaron las condiciones básicas para el efectivo desarrollo de la operación propuesta. Asimismo, con fecha de 27 de julio de 2023, las partes han suscrito un acuerdo de adquisición de acciones.
- (5) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC).
- (6) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria por no alcanzar los umbrales del artículo 1 del Reglamento 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (7) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

#### **3. EMPRESAS PARTICÍPES**

##### **3.1. LA NOTIFICANTE: TECNO FAST ESPAÑA, S.L. (TECNO FAST)**

- (8) TECNO FAST forma parte de un grupo empresarial con el mismo nombre, fundado en 1995 y con sede en Chile, dedicado a la prestación de soluciones de construcción modular.

- (9) El Grupo TECNO FAST tiene dieciséis sucursales y filiales repartidas entre Chile, España, Estados Unidos y Perú, las cuales cuentan con 500.000 m<sup>2</sup> en alquiler de construcciones modulares y cuatro fábricas de construcción industrializada (tres en Chile y una en Perú), estando presente en Chile, España, Argentina, Brasil, Colombia, Perú y EEUU.
- (10) En España, TECNO FAST opera a través de su filial Alco Rental Services, S.L.U. (en adelante, "ALCO") desde el año 2022.
- (11) ALCO es una empresa dedicada a la prestación de soluciones de construcción modular, particularmente al alquiler y venta de construcciones modulares prefabricadas y al alquiler de maquinaria y equipos en sectores como la construcción, la industria, las obras públicas, los eventos o la agricultura.<sup>1</sup>
- (12) TECNO FAST no tiene participaciones minoritarias, directas o indirectas en terceras sociedades activas en los mercados afectados o verticalmente relacionados con los mismos en España.
- (13) Ninguno de los miembros del Consejo de Administración de las empresas del grupo TECNO FAST es miembro del Consejo de Administración u ocupa un cargo directivo en ninguna tercera empresa ajena al Grupo, activa en los mercados afectados o verticalmente relacionados con los mismos.
- (14) Según la notificante, su volumen de negocios en el año 2022 conforme el artículo 5 del RDC fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TECNO FAST (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<100	<60

Fuente: Notificación

### 3.2. LA TARGET: ALQUIBALAT, S.L. (BALAT)

- (15) BALAT es una empresa con domicilio social en Pamplona (Navarra), de propiedad privada<sup>2</sup>, que se dedica a la fabricación, venta y alquiler de sistemas modulares, y proporciona productos y servicios complementarios.<sup>3</sup>
- (16) BALAT controla a las sociedades Alquibalat Locação Módulos Pre-Fabricados, Unipessoal, L.D.A. (en adelante, "BALAT PORTUGAL") y Balat France, S.À.R.L. (en adelante, "BALAT FRANCIA"), ambas activas en la venta y alquiler de

<sup>1</sup> ALCO dispone de un catálogo de productos que incluye casetas de obra, construcciones prefabricadas, andamios, encofrados y maquinaria, excavación, plataformas aéreas, compactación, movimiento de tierras, generadores y compresores, vallas y todo tipo de útiles y herramientas.

<sup>2</sup> BALAT es propiedad de BAPI Grupo Empresarial, S.L. y de cuatro personas físicas.

<sup>3</sup> 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, prestando servicios de transporte e instalación.

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

- (17) Según la notificante, su volumen de negocios en el año 2022 conforme el artículo 5 del RDC fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BALAT (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<100	<60

Fuente: Notificación

## 4. MERCADOS RELEVANTES

### 4.1. Mercados de producto

- (18) La operación propuesta afecta a los sectores de alquiler y venta de maquinaria y equipos para la construcción e ingeniería civil (código NACE N.77.32), alquiler de otra maquinaria, equipos y bienes tangibles (N.77.39), fabricación de estructuras metálicas y sus componentes (C.25.11) y fabricación de carpintería metálica (C.25.12). Concretamente, las partes operan en el mercado de fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares.<sup>4</sup>
- (19) El mercado de fabricación, venta y alquiler de construcciones modulares es un mercado que ha sido tratado en varias ocasiones tanto en precedentes nacionales<sup>5</sup> como comunitarios<sup>6</sup>.
- (20) En cualquier caso, el precedente más relevante a los efectos de la presente operación, tanto por las partes involucradas como por la cercanía en el tiempo, es la operación C/1262/22 ALGECO/BALAT<sup>7</sup>.
- (21) En dicho precedente, se distinguieron dos mercados de productos separados dentro del mercado de construcciones modulares, por un lado, **i) la fabricación y venta** y, por otro lado, **ii) el alquiler de las construcciones modulares**. Dicha segmentación obedece a que satisfacen necesidades diferentes desde el punto de vista del cliente, el cual recurre al mercado de venta cuando necesita una

<sup>4</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>5</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>6</sup> M.2473 FINFOREST/MOELVEN INDUSTRIER.

<sup>7</sup> Véanse el Informe y la Propuesta de Resolución de la DC de 11 de mayo de 2022, *Algeco / Balat*, asunto C/1262/22 (el "**Informe Algeco / Balat**").

solución modular con carácter permanente y, por ello, tiende a demandar (y es más propenso a costear) un grado de personalización avanzado del producto. Por el contrario, en el mercado del alquiler de construcciones modulares y debido a su carácter temporal, el producto ofrecido por los operadores y demandado por los clientes tiende a ser más estandarizado.

- (22) En segundo lugar, en relación con una posible segmentación por tipo de módulos, el citado precedente concluyó que las construcciones modulares se pueden segmentar en tres tipos diferenciados:
- i. Las **construcciones modulares de carácter sanitario** (aseos portátiles), dado que a diferencia del resto requieren de unas instalaciones y una gestión de residuos específicas;
  - ii. Los **contenedores**, dada su diferente estructura y composición respecto del resto de módulos,<sup>8</sup> que podrían segmentarse a su vez en marítimos y terrestres, si bien finalmente se dejó la definición de mercado abierta; y,
  - iii. El **resto de las construcciones modulares** (módulos portátiles, oficinas, aulas, comedores modulares, vestuarios, etc.).
- (23) Dentro del segmento del resto de construcciones modulares, el citado precedente distinguió la existencia de dos segmentos diferenciados según la calidad del módulo: i) el segmento de calidad o gama alta, que se caracterizan por cumplir con el Código Técnico de Edificación (“CTE”), y ii) el segmento de calidad o gama básica e intermedia<sup>9</sup>.
- (24) Por último, el citado precedente consideró la posibilidad de segmentar el mercado de módulos, según el **tamaño del cliente o volumen demandando**, diferenciando un segmento de grandes cuentas del resto de clientes. No obstante, la elevada heterogeneidad de la demanda (según el volumen demandado, la frecuencia de la contratación, la duración de los contratos, no solo entre clientes, sino también entre diferentes contratos de un mismo cliente), así como la heterogeneidad de la oferta en el mercado de las construcciones modulares ( en cuanto a la consideración de lo que constituye una gran cuenta o cliente) imposibilitan la segmentación de un mercado de grandes cuentas, por lo que finalmente se dejó la citada posibilidad de segmentación del mercado abierta.

---

<sup>8</sup> Los contenedores (tanto marítimos como terrestres) son estructuras “monoblock”, fabricados en chapa, sin ningún tipo de aislamiento en los paramentos verticales ni en el techo, sin disponer, los estándares, de instalación eléctrica, ni luminarias, ni ventanas, siendo la puerta la doble propia del contenedor. Su estructura está soldada por lo que no se pueden desmontar en ningún caso; no obstante, por este mismo motivo, soporta más carga que los módulos prefabricados.

<sup>9</sup> La mayor parte de los 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 para alcanzar una calidad intermedia, sin embargo, esta adaptación ad-hoc no es posible para alcanzar una calidad alta que cumpla con el CTE, que además no resultaría ni rentable ni eficiente.

- (25) Finalmente, cabe señalar que las partes ofrecen **servicios complementarios de valor añadido**, como entre otros, la oferta de mobiliario de oficina para los módulos, aire acondicionado, etc. En la medida en que las partes solo proporcionan dichos servicios junto a sus módulos, al igual que sucedió en el precedente ALGECO/BALAT, no se considera que a los efectos de la presente operación deba definirse un mercado de servicios complementarios diferenciado del mercado de suministro de módulos.

## 4.2. Mercados geográficos

- (26) Los precedentes antes mencionados han considerado que el mercado de fabricación y venta de construcciones modulares sería como mínimo de **escala nacional**, ya que los costes de transporte suponen un porcentaje reducido sobre el precio total de la construcción modular adquirida, estando el cliente dispuesto a asumir mayores distancias que en el caso del alquiler.
- (27) Por su parte el **mercado de alquiler de construcciones modulares** sería en todo caso, inferior al nacional, abarcando un radio desde el almacén o delegación, que, según la capacidad logística del operador considerado, puede oscilar entre los 100 y los 300 kilómetros<sup>10</sup>, considerando que el ámbito de la CCAA constituye la mejor aproximación al mercado geográfico relevante para el alquiler de módulos, contenedores y cabinas sanitarias móviles.
- (28) No obstante, se señaló que la diferente dimensión geográfica de las CCAA en España puede dar lugar a casos, para operadores con cierta entidad y capacidad logística, como las partes, en los que se pueden realizar ocasionalmente traslados de módulos desde CCAA. Por este motivo, en aras de una mayor exhaustividad, la Dirección de Competencia, analizó también, en aquellas zonas más susceptibles de generar riesgos a la competencia, las cuotas y el nivel de concentración en zonas geográficas de más de una CCAA.<sup>11</sup>
- (29) A los efectos de la presente operación, los mercados geográficos afectados en el alquiler de construcciones modulares son las CCAA de Navarra, Castilla y León, La Rioja, Castilla La Mancha, Cataluña, Aragón, Andalucía, Comunidad de Madrid, País Vasco, Extremadura, Cantabria y Comunidad Valenciana (cada una de ellas de manera individual), donde está presente BALAT. Por su parte ALCO únicamente tiene presencia en las CCAA de Aragón y Cataluña, y residualmente en la Comunidad Valenciana.

---

<sup>10</sup> Según la investigación de mercado realizada en el marco del expediente C/1262/22 ALGECO/BALAT.

<sup>11</sup> En el presente expediente, las partes no han aportado cuotas en este ámbito regional, pero según los datos de ventas recabados en el citado precedente de 2021, la posición de las partes no diverge significativamente con la que ostentan en las CCAA individualmente.

## 5. ANÁLISIS DE MERCADO

### 5.1. Estructura de la oferta

- (30) El sector de las construcciones modulares está compuesto por una gran cantidad de empresas a nivel nacional, si bien no todos ellos están presentes en los diferentes mercados relevantes identificados tanto de producto como geográficos, generando diferencias en la estructura de oferta en cuanto al número e identidad de los competidores que la componen.
- (31) En primer lugar, no todos los operadores presentes en el mercado de venta lo están en el mercado de alquiler de construcciones modulares. En segundo lugar, la dimensión geográfica nacional del mercado de venta, da lugar a una estructura de oferta formada por un elevado número de operadores que compiten en todo el territorio nacional, mientras que el carácter regional de la actividad del alquiler de construcciones modulares reduce el número de operadores que compiten de manera activa en cada CCAA o región considerada, variando tanto el número de competidores como la identidad e importancia relativa de los mismos según la región considerada.
- (32) En tercer lugar, si bien muchos de los operadores están activos en la venta y alquiler de diferentes tipos de construcciones modulares anteriormente descritos (contenedores, módulos sanitarios y/o módulos), existen otros operadores especializados en un tipo específico de construcción modular o con especialidades relativas diferentes.
- (33) En lo relativo al mercado de alquiler de módulos, el precedente ALGECO/BALAT<sup>12</sup> identificó a veintiocho (28) competidores, además de las partes, con un stock de construcciones modulares para alquiler a nivel nacional superior a 150 unidades, siendo los principales ALGECO, BALAT, CABISUAR, REMSA, ALQUIBARSA, ABC, BRUN, REPRES. NORTE, LOXAM-HUNE, entre otros.
- (34) A continuación, se muestran las cuotas de las partes y sus competidores en el mercado de alquiler de construcciones modulares en términos de stock de módulos disponibles para alquiler, según la información aportada por las partes y recabada a competidores en el citado precedente<sup>13</sup>. No se considera que haya habido variaciones significativas de cuotas correspondientes para el año 2022:

---

<sup>12</sup> C/1262/22 ALGECO / BALAT.

<sup>13</sup> La tabla se ha elaborado a partir de la información recabada en el citado precedente a 30 competidores, La Dirección de Competencia, no descarta que puedan existir otros operadores en el mercado de alquiler de módulos de calidad baja e intermedia de carácter local y tamaño más reducido. Sin embargo, no se considera que estos compitan de manera efectiva por el mismo tipo o perfil de cliente/contrato que las partes, y si lo hacen, de manera muy residual, por lo que no se considera que su inclusión vaya a variar sustancialmente las cuotas estimadas a partir de los datos recabados.

<b>Tabla 1. Mercado de alquiler de construcciones modulares a nivel nacional, flota disponible</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Flota (test mercado)</b>	<b>Cuota</b>
<b>ALCO RENTALS</b>	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>BALAT</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
ALGECO	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
CABISUAR	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
REMSA	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ALQUIBARSA	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ABC	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
BRUN	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
REPRES. NORTE	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
LOXAM-HUNE	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
WASHINGTON	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
GAM	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
HOMS RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ETXEKIT	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
EUROBLOC	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
PREFABRI	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
DRAGADOS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ORLY	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
KSETAS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
VYC ASTURIAS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
INDARLAN	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
K2 SM	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
MODUTER	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
NORMETAL	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
AMYC	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
MODUARAGÓN	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
NSM	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ZARCA	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
GOIKOA	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ALKIZABAL	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
Otros	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>Total</b>	<b>88.403</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la notificante y de la investigación de mercado en el precedente C/1266/22 ALGECO/BALAT.*

- (35) Como se observa en la tabla anterior, la entidad resultante pasaría a tener una posición muy similar a la del primer operador y principal competidor, ALGECO, en términos de flota a nivel nacional en el mercado de alquiler de construcciones modulares, seguida de CABISUAR y REMSA.
- (36) Asimismo, se muestran las cuotas de las partes y competidores en 2022 en términos de facturación en el mercado de alquiler de calidad baja-intermedia:

<b>Tabla 2. Mercado de alquiler de construcciones modulares de calidad baja-intermedia a nivel nacional, en términos de facturación, 2022</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Facturación (millones de euros)</b>	<b>Cuota de mercado</b>
ALCO RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]% <sup>14</sup>
BALAT	[CONFIDENCIAL]	[10-20]% <sup>14</sup>
<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
ALGECO	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
REMSA	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ALQUIBARSA	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
CABISUAR	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ABC	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
GAM	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
LOXAM-HUNE	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
BRUN	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
HOMS RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[30-40]%
<b>Total</b>	<b>128.250</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: la Notificante.

- (37) Todos los competidores recogidos en las tablas anteriores están presentes en el mercado de alquiler de módulos de calidad baja e intermedia, mientras que solo diez (10) de ellos manifiestan estar presentes en el mercado de alquiler de

<sup>14</sup> Las partes únicamente han estimado la cuota conjunta de las partes a nivel nacional. Los valores individuales de facturación y cuotas de ALCO BALAT han sido inferidos por la Dirección de Competencia a partir de la facturación conjunta declarada por las partes, usando el tamaño relativo de cuota de cada una de ellas para estimar los datos de facturación individual.

módulos de alta calidad<sup>15</sup>. Doce (12) de los competidores recogidos en la Tabla 1, son fabricantes de sus propios módulos, otros trece (13), entre los que se encuentran empresas generalistas de alquiler de maquinaria, recurren a la adquisición de los módulos fabricados por empresas especializadas y los tres (3) competidores restantes emplean una estrategia mixta de fabricación y adquisición para su flota de módulos en alquiler.

- (38) Por último, como ya se ha adelantado anteriormente, la cobertura geográfica de los diferentes operadores del mercado de alquiler de construcciones modulares en general es también muy heterogénea. Esta depende de la localización y capilaridad de la red de delegaciones territoriales y determina no solo la capacidad de competir en un mercado geográfico concreto, sino la capacidad de acceso a los grandes clientes de ámbito regional o incluso nacional, que demandan módulos en diferentes puntos de la geografía española.
- (39) Con la única excepción de ALGECO y BALAT, que son capaces de cubrir la demanda de alquiler de construcciones modulares a través de sus múltiples delegaciones en prácticamente todo el territorio nacional, el resto de los competidores, incluida la adquirente, cuentan con unas coberturas geográficas significativamente inferiores, con capacidad para cubrir la demanda en una o varias CC.AA.<sup>16</sup>, según el número de delegaciones de que disponen. Esto da lugar a estructuras de oferta, en cuanto a número e identidad de competidores, distintas según la CC.AA. considerada.
- (40) A continuación, se presentan las cuotas de mercado de las partes, en el mercado de alquiler de construcciones modulares de calidad baja-intermedia, en términos de facturación, en las tres CC.AA. en las que se producen solapamientos horizontales, según la información recabada a las partes y a competidores en el citado precedente ALGECO/BALAT:<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> ABC, EUROBLOC, ETXEKIT, NORMETAL, NUEVO SISTEMA MODULAR, CABISUAR, EMCASA, HOMS RENTALS, INDARLAN y KSETAS.

<sup>16</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. No obstante, dicha red no tiene la capacidad de almacenar módulos en cada una de las delegaciones, por lo que, en la práctica, a efectos de la presente operación la capilaridad de la red de estos competidores es mucho menor.

<sup>17</sup> Las partes señalan no disponer de información fiable del mercado, y utilizan de base para el cálculo de cuotas únicamente de las partes en 2022 los datos del total del mercado del precedente ALGECO/BALAT, no aportando cuotas de los demás competidores. Se asume, por la información aportada por las partes y por las características del mercado que las cuotas en 2022 no difieren significativamente de las existentes en 2021

<b>Tabla 3. Mercado de alquiler de construcciones modulares de calidad baja-intermedia, en Cataluña, en términos de facturación</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Facturación (miles de euros)</b>	<b>Cuota de mercado</b>
ALCO RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
BALAT	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[30-40]%
ALGECO	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
GERMANS HOMS	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
LOXAM-HUNE	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
NORMETAL	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
K2 SM	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
WASHINGTON	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
CABISUAR	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>Total</b>	[CONFIDENCIAL]	<b>100,00%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la investigación de mercado en el precedente C/1266/22 ALGECO/BALAT.

<b>Tabla 4. Mercado de alquiler de construcciones modulares de calidad baja-intermedia, en Aragón, en términos de facturación</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Facturación (miles de euros)</b>	<b>Cuota de mercado</b>
ALCO RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
BALAT	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[30-40]%
ORLY	[CONFIDENCIAL]	[30-40]%
MODUARAGÓN	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
GAM	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
ALGECO	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]%
<b>Total</b>	[CONFIDENCIAL]	<b>100,00%</b>

<b>Tabla 5. Mercado de alquiler de construcciones modulares de calidad baja-intermedia, en la Comunidad Valenciana, en términos de facturación</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Facturación (millones de euros)</b>	<b>Cuota de mercado</b>
ALCO RENTALS	[CONFIDENCIAL]	[0-10]% <sup>18</sup>
BALAT	[CONFIDENCIAL]	[10-20]% <sup>19</sup>
<b>Combinada</b>	[CONFIDENCIAL]	[10-20]% <sup>19</sup>
ABC	[CONFIDENCIAL]	[20-30]%
ALGECO	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
AMYC	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
REMSA	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[10-20]%
<b>Total</b>	[CONFIDENCIAL]	<b>100,00%</b>

Fuente: Notificación e información de la investigación de mercado en el precedente C/1266/22 ALGECO/BALAT

- (41) Por lo que respecta al grado de concentración del mercado, en las regiones de Cataluña y Aragón donde se produce un solapamiento horizontal significativo, la situación del mercado de alquiler de módulos de calidades básica e intermedia ya era de una elevada concentración incluso antes de la presente operación. En este sentido, los índices IHH post-concentración tienden a ser elevados en ambas regiones, siendo superior en Aragón que en Cataluña.
- (42) Por último, en cuanto a los precios del alquiler de módulos, existen una serie de factores relevantes en su determinación como el transporte, el montaje y desmontaje, la duración del contrato, la gama de módulos y los productos y servicios de valor añadido, así como las personalizaciones requeridas por los clientes<sup>19</sup>. En consecuencia, el precio final del alquiler varía en función de la combinación de las variables citadas que escoja cada cliente.
- (43) Por otro lado, dentro de la gama básica e intermedia, mercado en el que están presentes las partes de la operación, pueden encontrarse diferencias entre los precios de los operadores. En este sentido, tal y como confirma la propia notificante y el precedente C/1262/22, los precios de alquiler de los módulos de BALAT, de carácter básico y orientados fundamentalmente al sector de la construcción, son de los más competitivos en el mercado y en todo caso,

<sup>18</sup> ALCO no estaba presente en la C. Valenciana en 2021. En consecuencia, para esta CCAA los datos de cuota de las partes se corresponden con las estimaciones aportadas por las partes en la notificación. Para el resto de los competidores se ha tomado de referencia los datos del precedente ALGECO/BALAT.

<sup>19</sup> Información extraída de la investigación de mercado realizada en el precedente C/1262/22 ALGECO BALAT.

sensiblemente inferiores a los de la notificante, más especializada en el alquiler a los sectores industrial y de servicios.

## **5.2. Estructura de la demanda<sup>20</sup>**

- (44) La estructura de la demanda se caracteriza por estar muy fragmentada, especialmente en el caso de los contratos privados que, además, representan una proporción superior a los contratos públicos.
- (45) En cuanto al sector económico de actividad, cualquier sector tiene el potencial para generar demanda y clientes, si bien, ciertos sectores como el de la construcción y el industrial en la demanda privada se constituyen como frecuentes demandantes de este tipo de productos, representando un importante porcentaje de la demanda total.
- (46) La mayor parte de los contratos firman alquileres de módulos de volúmenes pequeños, suponiendo los de grandes volúmenes (más de 20 módulos) un porcentaje muy pequeño del total de contratos celebrados, pero un porcentaje mayor de la cifra total de negocios.
- (47) Desde el punto de vista de la duración de los contratos de alquiler, los contratos a largo plazo son poco frecuentes, siendo la duración normal de los alquileres de entre uno y tres años. Esto se debe a que, según afirma la notificante, si el cliente necesita un módulo durante un largo período de tiempo, lo más probable es que opte por la compra del mismo.
- (48) El factor más relevante a la hora de elegir proveedor para el alquiler es el precio, siendo dicha importancia si cabe aún más relevante para aquellos clientes del sector de la construcción, que demandan fundamentalmente módulos de calidad básica. Además del precio, existen otros factores relevantes para los clientes como: la calidad y rapidez del servicio técnico, la cercanía a la ubicación de destino y la calidad del módulo o la capacidad de adaptación del módulo a la calidad deseada.
- (49) La mayoría de clientes considera que tiene fidelidad hacia uno o varios proveedores de alquiler, justificado por el ahorro en costes de instalación y desinstalación que les supone recurrir a un mismo proveedor.

## **5.3. Barreras a la entrada e I+D**

- (50) El mercado de alquiler de construcciones modulares, en general, y los de módulos de calidad baja e intermedia, y contenedores en particular, son mercados maduros que no se caracterizan por la entrada de nuevos competidores.

---

<sup>20</sup> Información extraída del precedente C/1262/22 ALGECO BALAT.

- (51) Según la notificante, la principal barrera de entrada al mercado es la inversión inicial que hay que realizar para alcanzar el volumen de módulos deseado.<sup>21</sup>
- (52) Por último, como requisito legal, igual que en la construcción tradicional, cabe tener en cuenta el cumplimiento del Código Técnico de Edificación vigente.

## 6. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (53) La operación propuesta consiste en la adquisición de control exclusivo de Alquibalat, S.L. por parte de Tecno Fast España, S.L., la cual se llevará a cabo mediante la adquisición del **[CONFIDENCIAL]**% del capital social de Alquibalat, S.L.
- (54) Los mercados afectados por la presente operación serían, por un lado, el **mercado de alquiler de construcciones modulares (excluyendo cabinas sanitarias y contenedores) de calidad baja-intermedia** y, por otro lado, el **mercado de fabricación y venta de construcciones modulares**, en los que están presentes ambas partes de la operación.
- (55) En el mercado nacional de fabricación y venta de construcciones modulares la cuota conjunta de las partes a nivel nacional es inferior al **[10-20]**% según estimaciones de las partes, existiendo en el mismo un número elevado de competidores con capacidad de ejercer presión competitiva a la entidad resultante, como entre otros, ALGECO, REMSA, CABISUAR, etc.
- (56) En el mercado de alquiler de construcciones modulares de gama baja-intermedia, a nivel nacional, la cuota conjunta de las partes en términos de facturación alcanzó en 2022 el **[10-20]**% según estimaciones de las partes, siendo sus principales competidores ALGECO (cuota estimada del **[20-30]**%), REMSA (cuota estimada del **[0-10]**%) y ALQUIBARSA (cuota estimada del **[0-10]**%), ostentando el resto de competidores cuotas inferiores al **[0-10]**%.
- (57) No obstante, en el mercado relevante desde el punto de vista geográfico, el regional, las partes de la operación se solapan únicamente en tres CCAA, dando la operación lugar a solapamientos horizontales significativos únicamente en Cataluña (**[30-40]**%, **adición del [10-20]**%), y en Aragón (**[30-40]**%, **adición del [20-30]**%). En la Comunidad Valenciana los solapamientos horizontales son de escasa importancia, no superando la cuota conjunta del **[10-20]**%. Por su parte, BALAT está activa también en otras trece CCAA, donde no está activa la notificante, por lo que la operación no da lugar a ningún cambio en la estructura del mercado, sino simplemente a un cambio de titularidad de la cuota.

---

<sup>21</sup> En este sentido, según el precedente C/1262/22 la inversión para incrementar la capacidad instalada debe venir acompañada de una rentabilidad esperada, resultado de la posibilidad de acceder a nuevos contratos o a licitaciones de mayor envergadura. Dado el bajo precio del alquiler en relación con el coste de comprar un módulo para aumentar el stock, los operadores son reacios a mantener exceso de stock de módulos, y por tanto a realizar grandes inversiones para aumentar su capacidad significativamente.

- (58) Por lo que respecta a las dos CCAA en las que la operación da lugar a solapamientos significativos existe un elevado número de competidores, concretamente trece en Aragón y catorce en Cataluña, de tamaños dispares, conviviendo la entidad resultante con algunos operadores de tamaño más significativo y presencia en varias CCAA o incluso a nivel nacional como ALGECO, con otros muchos operadores de carácter más local y tamaño más reducido. Entre los principales competidores de la entidad resultante, destacan en Cataluña, ALGECO y GERMAN HOMES con cuotas del **[10-20]%** y LOXAM HUNE, NORMETAL, K2 SM, WASHINGTON y CABISUAR con cuotas del **[0-10]%**. Por su parte en Aragón, destacan como principales competidores, ORLY **[30-40]%**, MODUARAGON **[10-20]%**, y GAM y ALGECO con cuotas del **[0-10]%**.
- (59) Es importante añadir, además, que ALGECO es el primer operador en stock de módulos a nivel nacional con presencia en muchas CCAA, teniendo además capacidad de incrementar su stock de módulos y de ejercer presión competitiva en las CCAA donde la entidad resultante pasará a ser líder tras la ejecución de la presente operación. Tras la operación, la entidad resultante, mantendrá la posición de BALAT en el mercado, como segundo operador del mercado a nivel nacional en términos de número de módulos y primero en número de delegaciones en el territorio nacional.
- (60) Según la documentación interna recabada, la entidad resultante, prevé mantener las líneas de módulos y de especialización de ambas partes, con posterioridad a la operación. **[CONFIDENCIAL]**.
- (61) Por lo que respecta a la investigación de mercado realizada, si bien algo más de la mitad de los competidores señala que hay suficientes alternativas en el mercado con capacidad de competir frente a la entidad resultante, en general, la mayoría muestran preocupación por la posibilidad de que la entidad resultante pueda competir a nivel nacional, y presionar a la baja los precios del mercado, expulsando así a otros competidores más pequeños. No obstante, esta Dirección de Competencia considera que el hecho de que la entidad resultante tenga como objetivo competir lícitamente ejerciendo presión competitiva sobre otros operadores, **[CONFIDENCIAL]**, donde hay menos competencia y solo de carácter regional o local, resulta positivo desde el punto de vista de la competencia, en general y del consumidor en particular.
- (62) Por el lado de los clientes, la mayoría de los clientes no han manifestado riesgos a la competencia derivados de la operación<sup>22</sup>. Solo una minoría ha señalado la existencia de riesgos a una posible subida de precios, toda vez que BALAT es una alternativa más barata que ALCO. En este sentido, en línea con lo señalado anteriormente, **[CONFIDENCIAL]** la entidad resultante tiene intención de

---

<sup>22</sup> De entre las 12 respuestas recabadas a clientes sobre la existencia de riesgos derivados de la concentración, 9 manifiestan que no dará lugar a riesgos y 3 temen por una posible subida de precios.

mantener las dos líneas de producto **[CONFIDENCIAL]**, buscando mantener la competitividad y liderazgo **[CONFIDENCIAL]** en la gama básica.

- (63) Por último, la notificante señala respecto de los proyectos de desarrollo de producto de ALCO, **[CONFIDENCIAL]**.

## 7. 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 autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) 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, no se consideran necesarias para la ejecución de la operación ni accesorias a la misma, quedando sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas, la duración de las cláusulas de no competencia y de confidencialidad, en todo lo que exceda del periodo de dos años desde la ejecución de la operación.