

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1498/24 GUALTOSAL/RIF/PUJOL PIRINEUS JV

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 7 de octubre de 2024 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 conjunto por parte de GUALTOSAL, S.L. (en adelante, GUALTOSAL) y Ribalta i Fills (en adelante, RiF) de la JV Pujol Pirineus (en adelante, PUJOL PIRINEUS), que concentrará la propiedad y gestión de las Plantas Productivas de hormigón fresco actualmente operadas por RiF.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por GUALTOSAL y RiF según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, 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 el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **7 de noviembre de 2024**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La Operación consiste en la adquisición de control conjunto por parte de GUALTOSAL y RiF de PUJOL PIRINEUS, que concentrará la propiedad y gestión de las Plantas Productivas de hormigón fresco actualmente operadas por RiF.
- (5) La operación ha sido formalizada mediante Acuerdo de Inversión y Socios firmado el 18 de abril de 2024.
- (6) La JV constituirá una empresa en participación con plenas funciones en el sentido del artículo 7.1.c) de la LDC y los párrafos 91 al 109 de la Comunicación Jurisdiccional Consolidada de la Comisión Europea sobre control de concentraciones económicas. En particular, la JV tiene recursos suficientes¹ para funcionar independientemente² de forma permanente³, con

¹ Párrafo 94 de la Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia, realizada de conformidad con el Reglamento (CE) no 139/2004 del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas

² Si bien inicialmente PUJOL PIRINEUS recibirá asistencia de determinadas sociedades del Grupo Pujol para servicios administrativos, comerciales y de distribución, esta asistencia está diseñada como apoyo temporal para facilitar la fase de puesta en marcha de la empresa conjunta. La intención es que PUJOL PIRINEUS alcance su autonomía completa lo más pronto posible, dejando de depender de sus matrices, incluso para las tareas más administrativas, y ser completamente funcional e independiente, en línea con el principio de plenas funciones. [CONFIDENCIAL]

³ Párrafo 103 de la Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia, realizada de conformidad con el Reglamento (CE) no 139/2004 del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

capacidad y posibilidad de contratar con terceros.

3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (7) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.c) de la LDC.
- (8) De acuerdo con las Notificantes, la operación no tiene dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos el artículo 1 del Reglamento (CE) n°139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (9) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral del artículo 8.1.a) de la misma.

4. EMPRESAS PARTICIPES

4.1 GUALTOSAL

- (10) GUALTOSAL es una sociedad anónima española que tiene por objeto la gestión y prestación de servicios de auditoría y contabilidad, la administración de bienes inmuebles, rústicos o urbanos, así como la realización de actividades de promoción inmobiliaria.
- (11) GUALTOSAL es la matriz del Grupo Pujol⁴, dedicado a la producción y comercialización de hormigones, áridos y cemento, la prestación de servicios de construcción, así como otras actividades de gestión de depósitos y reciclaje de residuos, estando su actividad centrada fundamentalmente en Cataluña⁵.
- (12) GUALTOSAL no tiene participaciones minoritarias, directas o indirectas en terceras sociedades activas en los mercados afectados y/o verticalmente relacionados con los mismos en España. Asimismo, ninguno de los miembros del Consejo de Administración de las empresas del grupo adquirente es miembro del Consejo de Administración u ocupa un cargo directivo en ninguna otra empresa, activa en los mercados afectados y/o verticalmente relacionados con los mismos.
- (13) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2023 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008 fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GUALTOSAL		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[CONF. <2.500 millones]€	[CONF. <250 millones]€	[CONF. >60 millones]€

⁴ El Grupo Pujol desarrolla su actividad en las Comunidades Autónomas de Cataluña; Castilla-La Mancha; la Rioja, la Comunidad Valenciana y Aragón.

⁵ Cuenta con un total de tres plantas de hormigón ubicadas en Lleida, Mollerusa y les Borges Blanques, además de una planta de extracción de áridos en la localidad de Arbeca y una planta de producción de cemento en les Borges Blanques

Fuente: Notificación

4.2 Ribalta i Fills

- (14) RiF es una empresa española que tiene por objeto la construcción, promoción, compra y venta de toda clase de bienes inmuebles, y la fabricación, venta y distribución de hormigón⁶, con actividad centrada en Cataluña.
- (15) Según la información aportada, RiF tiene participaciones minoritarias en [CONFIDENCIAL], activa en los mercados afectados y [CONFIDENCIAL], activa en mercados verticalmente relacionados en España⁷.
- (16) Ninguno de los miembros del Consejo de Administración de RiF es miembro del Consejo de Administración u ocupa un cargo directivo en ninguna otra empresa, activa en los mercados afectados y/o verticalmente relacionados con los mismos.
- (17) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2023 conforme al artículo 5 del RDC fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE RiF		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[CONF. <2.500 millones]€	[CONF.<250 millones]€	[CONF. <60 millones]€ ⁸

Fuente: Notificación

4.3 PUJOL PIRINEUS

- (18) PUJOL PIRINEUS es una sociedad limitada unipersonal de reciente creación, encargada de gestionar el negocio de hormigón que le será transferido de RiF, que incluye: 3 plantas de hormigón situadas en la localidad de Artesa de Segre, Bellver de Cerdanya, y Guissona (Lérida); el [CONFIDENCIAL]% de la sociedad Formigons i Arids classificats, S.A., propietaria de una planta de tratamiento de áridos y de producción de hormigón en la planta de la Seu d'Urgell (Lérida) y [CONFIDENCIAL] de la planta de hormigón situada en la localidad de Solsona (Lérida).
- (19) Con carácter simultáneo a la ejecución de la Operación, Pujol Pirineus adquirirá a la mercantil Formigons del Segre, S.L. la planta de fabricación de hormigón de Solsona (Lérida) y una planta de fabricación de hormigón situada en la localidad de Oliana (Lérida), actualmente ambas explotadas por RIF.
- (20) Al ser una empresa de nueva creación, PUJOL PIRINEUS no tiene asociado un volumen de negocios, no obstante, las partes estiman que los activos que le serán transmitidos tras la operación tienen asociado un volumen de negocio

⁶ Cuenta con varias plantas de hormigón, todas ellas en la provincia de Lleida, [CONFIDENCIAL].

⁷ [CONFIDENCIAL].

⁸ [CONFIDENCIAL].

conjunto [CONFIDENCIAL <60 millones de euros]⁹.

5. MERCADOS RELEVANTES

5.1 Mercado de producto

- (21) La operación propuesta afecta al sector que se encuadraría en la **Fabricación de hormigón fresco**¹⁰ (código NACE 23.63)
- (22) La actividad de PUJOL PIRINEUS, presenta una relación vertical con el mercado de fabricación de áridos, donde ambas notificantes están presentes y el mercado de fabricación de cemento gris, donde está presente GUALTOSAL, a través del Grupo Pujol.

A. Mercado de hormigón preparado.

- (23) El hormigón preparado se fabrica a partir de la mezcla de cemento gris¹¹ con áridos, agua y aditivos¹².
- (24) Desde el punto de vista del mercado de producto, las autoridades de la competencia nacionales¹³ y comunitarias¹⁴ han perfilado el mercado del **hormigón preparado** como un mercado en sí mismo, sin considerar segmentaciones adicionales al mismo.

B. Mercado de cemento gris.

- (25) El cemento constituye un aglomerante de base mineral, que se utiliza como producto intermedio para la producción de hormigón y sus derivados, existiendo, por tanto, una relación vertical con el mercado de hormigón preparado. Tanto las autoridades españolas como comunitarias definen el mercado del cemento gris como un mercado en sí mismo, diferenciándolo del cemento blanco.
- (26) El Grupo Pujol está presente en el mercado del cemento gris¹⁵, con una cuota de mercado inferior al 10% en Cataluña¹⁶. RiF, por su parte, no produce cemento. A la vista de lo anterior y a los efectos de la presente operación, no se considera un mercado relevante.

⁹ El volumen de negocios estimado para PUJOL PIRINEUS se encuentra incluido en la cifra de volumen de negocios de RiF, ya que está asociado a activos que actualmente pertenecen a RiF.

¹⁰ Una vez finalizada la operación PUJOL PIRINEUS se centrará, esencialmente, en la fabricación y comercialización de hormigón.

¹¹ Las autoridades nacionales y comunitarias han venido considerando en sus decisiones el mercado del cemento gris como un mercado separado del de cemento blanco dada la diferente utilidad del cemento blanco, considerablemente más caro que el cemento gris.

¹² Concretamente el cemento gris supone entre el 10-15% de la producción de hormigón y los áridos 85-90%.

¹³ Entre otros, del extinto TDC: C09/92 CEMEX/SANSON; del extinto SDC: N-05101 LAFARGE ASLAND/READYMIX ASLAND; N-05106 CEMENTOS PORTLAND LEMONA; N-06057 PORTLAND/UNILAND; N-06092 CORPORACION NOROESTE/SANI y los más recientes de la CNC C/0025/07 EIFFAGE/LOS SERRANO, C/0042/08 LAFARGE/OBMH, C-0052/08 LAFARGE/Grupo GLA. y C-0168/09 TUDELA VEGUÍN / CEMENTOS GALEGOS

¹⁴ Entre otros, M.3572 CEMEX/RMC; M.2317 LAFARGE/BLUE CIRCLE; M.1779 ANGLO AMERICAN/TARMAC; M.1460 LAFARGE/TITAN y M.1030 LAFARGE/REDLAND.

¹⁵ [CONFIDENCIAL].

¹⁶ Precedentes han establecido un ámbito geográfico de trescientos (300) kilómetros desde la planta de producción.

C. Mercado de extracción de áridos.

- (27) El mercado de extracción de áridos se encuentra verticalmente relacionado con el mercado de producción de hormigón, en la medida en que los áridos constituyen un componente básico para la fabricación del hormigón.
- (28) El Grupo Pujol está presente en este mercado¹⁷ si bien su presencia en el mismo es inferior al 10% tanto en la provincia de Lérida¹⁸ como en Cataluña, por lo que no se considera un mercado relevante a los efectos de la presente operación.

5.2 Mercado geográfico

A. Mercado de hormigón preparado.

- (29) Los precedentes nacionales¹⁹ han venido considerando que, por circunstancias específicas del producto, la distribución del hormigón preparado se limita a un radio inferior **a 20 o 30 kilómetros alrededor de la planta**. La Comisión Europea²⁰ ha establecido radios más amplios, entre **25 y 50 kilómetros**, si bien no cerró la definición exacta del mercado en cuanto a la extensión de las citadas isócronas, debiéndose analizar y determinar en cada caso, según la localización de las plantas y especialidades concretas.
- (30) En efecto, los radios de actuación e influencia de cada planta de hormigón preparado dependen mucho de las carreteras y vías de conexión que las rodean, lo que determina que el radio en kilómetros de las áreas de influencia relevantes pueda variar. En este sentido, las partes indican que el factor decisivo en el caso del hormigón preparado es el tiempo desde que sale de la fábrica hasta puesta a disposición al cliente, por lo que proponen que una isócrona en tiempo de desplazamiento sería más adecuada a los efectos del análisis de los efectos de la presente operación.
- (31) Así, las partes consideran apropiado asumir como tiempo de desplazamiento, a los efectos de medir las áreas de influencia unos **45 minutos**²¹.
- (32) Es importante señalar que, tanto para las isócronas en km definidas en precedentes nacionales o comunitarios, como para las definidas en tiempo de conducción propuestas por las partes, no se da ningún tipo de solapamiento entre las isócronas relevantes de cada una de las plantas de hormigón de las

¹⁷ [CONFIDENCIAL].

¹⁸ Precedentes nacionales han definido el mercado geográfico de los áridos a partir de un radio de 50-80 kilómetros de las canteras, habiéndose aproximado en la práctica a ámbito provincial o ligeramente superior a la provincia.

¹⁹ Expediente C/0517/13 - Cementos Molins/Cemex-Activos, Expediente C-0083/08 - Holcim/Tarmac y al Expediente C/0052/08 - Lafarge/Grupo Gla.

²⁰ M.9316. Peab/Yit's Paving and Mineral Aggregates Business; M.7744 - Heidelbergcement/Italcementi; y M.7550 - Crh/Holcim Lafarge Divestment Business.

²¹ El área de influencia de 45 minutos a la redonda desde cada planta productiva se ha ajustado teniendo en cuenta la competencia real que se produce desde cada planta, alterando ligeramente las distancias según cada área de influencia. Según ha verificado la Dirección de Competencia las isócronas construidas a partir de este criterio de tiempo de conducción son conservadoras en el sentido de que abarcan al menos las diferentes alternativas de isócronas en kilómetros consideradas en los diferentes precedentes, siendo incluso algo más amplias en algún caso. En este sentido se verifica que no se darían solapamientos entre las isócronas de las diferentes plantas para cualquiera de las posibilidades consideradas en precedentes, ni bajo las isócronas de tiempo propuestas por las partes.

partes.

- (33) Por tanto, a los efectos de la presente operación, puede dejarse abierta la definición exacta del mercado geográfico, al no afectar a la valoración de la misma.

6. ANÁLISIS DEL MERCADO

6.1 Estructura de la oferta

A. Mercado de hormigón preparado.

- (34) La oferta de hormigón preparado en el mercado español está formada por una tipología muy diversa de operadores, tanto multinacionales como empresas hormigoneras nacionales que operan una o más plantas en territorio nacional.
- (35) Según las Notificantes, la oferta del mercado español en la provincia de Lleida cuenta con un total de 36 plantas de hormigón activas, titularidad de diversos operadores.
- (36) Existen muy pocas diferencias de calidad de los productos entre los diversos fabricantes de hormigón, ya que las formulaciones se encuentran muy reguladas y estandarizadas.
- (37) A continuación, se presentan las cuotas de las partes y de los principales competidores de las partes en el mercado de hormigón preparado en el ámbito geográfico nacional, así como a nivel local, en la provincia de Lérida:

Tabla 1. Cuotas de mercado del mercado de hormigón preparado en España en 2023	
OPERADOR	% en volumen
Grupo Pujol	[0-10%]
Activos RiF	[0-10%]
COMBINADA	[0-10%]
CEMEX ESPAÑA OP. SLU	[0-10%]
BETON CATALAN	[0-10%]
PREBETONG HORMIGONES S.A.	[0-10%]
MOLINS CONCRETE&AGGREGATES	[0-10%]
HOLCIM ESPAÑA S.A.U.	[0-10%]
GENERAL DE HORMIGONES S.A.	[0-10%]
INDUSTRIAS TZBSAT S.L.	[0-10%]
OTROS	[90-100%]
TOTAL	100%

Fuente: Notificante.

Tabla 2. Cuotas de mercado del mercado de hormigón preparado en la provincia de Lleida en 2023	
OPERADOR	% en volumen
Grupo Pujol	[0-10%]
Activos RiF	[10-20%]
COMBINADA	[20-30%]
ARIDS DANIEL	[0-10%]
PROMOTORA DEL MEDITERRANEO	[0-10%]
GARROFE SAU	[0-10%]
FIASA MIX	[0-10%]
BETON CATALAN S.A.	[0-10%]
OTROS	[30-40%]
TOTAL	100%

Fuente: Notificante

- (38) Finalmente, se presentan las cuotas de la adquirida en el **mercado de hormigón preparado en el ámbito geográfico relevante de zonas de influencia** con un radio de 45 minutos de conducción desde las plantas:

Tabla 3. Cuotas de mercado del mercado de hormigón preparado en las zonas de influencia relevantes de 45 minutos en 2023						
OPERADOR	% en volumen					
	Oliana	Artesa de Segre	Guissona	Solsona	Bellver	Alás (Seu D'Urgel)
Prefabricats Pujol (1)²²	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Activos RiF (1)	[30-40%]	[10-20%]	[20-30%]	[30-40%]	[50-60%]	[30-40%]
COMBINADA	[30-40%]	[10-20%]	[20-30%]	[30-40%]	[50-60%]	[30-40%]
OTROS	[60-70%]	[80-90%]	[70-80%]	[60-70%]	[40-50%]	[60-70%]
TOTAL	[90-100%]	[90-100%]	[90-100%]	[90-100%]	[90-100%]	[90-100%]

Fuente: Notificante.

6.2 Estructura de la demanda y distribución

- (39) La demanda de materiales de construcción está relacionada con la actividad constructora, tanto para usos residenciales como no residenciales, estando la misma muy fragmentada.

²² (1) representa el número de plantas que tiene cada Parte en cada zona de influencia concreta del total de Plantas Productivas que poseen.

- (40) Se trata de un mercado, en el que, por las características del producto, no hay empresas intermediarias entre el fabricante y el cliente final, siendo el primero quien directamente organiza y gestiona la venta con el cliente final.
- (41) Según las Notificantes, el precio suele ser el parámetro más importante de competencia frente a los clientes, ya que el hormigón se considera una “commodity” con escasas diferencias entre los competidores. Aunque existen otras preferencias del cliente, como la cercanía del proveedor al punto de suministro, puntualidad, calidad en el servicio y las garantías técnicas que puede ofrecer cada competidor²³.

6.3 Barreras a la entrada e I+D

- (42) Según las Notificantes, no existen barreras de entrada significativas en el mercado del hormigón preparado, salvo las económicas necesarias para llevar a cabo la inversión inicial, así como las derivadas de la obtención de los permisos administrativos pertinentes y exigencias medioambientales.
- (43) En los últimos 3 años ningún operador nuevo ha accedido al mercado de hormigón de Lérida.

7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (44) La operación consiste en la adquisición de control conjunto por parte de GUALTOSAL y RiF de PUJOL PIRINEUS, que concentrará la propiedad y gestión de las plantas productivas de hormigón fresco actualmente operadas por RiF.
- (45) El único mercado relevante en la presente operación es el **mercado de producción y distribución de hormigón preparado**, donde están presentes la JV y GUALTOSAL. Además, tanto GUALTOSAL como la JV están presentes en el mercado aguas arriba de extracción de áridos y GUALTOSAL en el de producción de cemento, si bien, la posición de las partes en dichos mercados verticalmente relacionados es en todo caso inferior al 10%.
- (46) La operación no da lugar a solapamientos horizontales en el mercado de hormigón preparado en el ámbito geográfico relevante, tanto si se consideran unas isócronas de 45 minutos de conducción alrededor de las plantas de las partes, como si se consideran las isócronas en términos de kilómetros que se han considerado en precedentes.
- (47) Se trata de un mercado con múltiples competidores que operan en la provincia de Lérida donde se ubican las diferentes plantas de las partes, entre otros, ARIDS DANIEL, PROMOTORA DEL MEDITERRANEO, GARROFE SAU, FIASA MIX, BETON CATALAN S.A. etc.
- (48) En el mercado de hormigón preparado existen ciertas barreras de entrada legales, consistentes en una regulación medioambiental y técnica para la fabricación y venta de hormigón preparado en España, y los altos costes de

²³ Estos factores tienen un mayor peso cuando se trata de obras con suministros de productos de alta resistencia y grandes obras de infraestructuras.

establecimiento de una planta de producción. Sin embargo, no se trata de barreras de entrada significativas que impidan la incorporación de un nuevo operador.

- (49) La operación tampoco da lugar a solapamientos verticales significativos, ni a efectos cartera.
- (50) A la vista de lo anterior, resulta poco probable que la presente operación pueda derivar en un riesgo de incremento de precios en el mercado de hormigón preparado.
- (51) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados afectados, por lo que la Dirección de la Competencia considera que la operación es **susceptible de ser autorizada en primera fase**.

8. 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 cláusula relativa al Acuerdo de suministros, en la medida en que está destinada a ofrecer un trato preferencial, así como la cláusula relativa al Acuerdo de prestación de servicios accesorios en todo lo que exceda a los 5 años de duración.