

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1586/25 RIBALTA PUJOL / FIASA / CALAF GRUP / GRUPO PUJOL / FORMIGONS.CAT JV

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 8 de julio de 2025 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) escrito de la operación de concentración consistente en la adquisición de control conjunto por parte de Ribalta Pujol, S.L. (RIBALTA PUJOL), Fiasa Mix, S.A. (FIASA), Calaf Grup 1964, S.L. (CALAF GRUP) y GUALTOSAL, S.L. (GUALTOSAL) de la JV Formigons Centre d'Abastiment i Transport, S.L. (FORMIGONS.CAT o JV), que concentrará la gestión y explotación conjunta de quince plantas productivas de hormigón fresco.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por RIBALTA PUJOL, FIASA, CALAF GRUP y GUALTOSAL 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 letras a) y b) 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) El 16 de julio de 2025 se envió un requerimiento de información a la notificante, al tiempo que se acordó suspensión del plazo máximo para resolver el expediente de referencia. Se recibió respuesta el 23 de julio de 2025, levantándose la citada suspensión.
- (4) El 31 de julio de 2025, se envió un requerimiento de información a la notificante, al tiempo que se acordó la suspensión del plazo máximo para resolver el expediente de referencia. Se recibió respuesta el 29 de agosto de 2025, acordándose el levantamiento de la suspensión de plazo.
- (5) El 5 de septiembre de 2025, tuvo entrada una propuesta de compromisos de las partes de la operación.
- (6) Con fechas 9 y 15 de septiembre de 2025, se enviaron requerimientos de información a la notificante, que suspendieron el plazo máximo para resolver el expediente de referencia. Se recibió respuesta el 17 de septiembre de 2025, dando lugar al levantamiento de la suspensión de plazo.
- (7) El 19 de septiembre de 2025, las partes presentaron una nueva propuesta de compromisos que completaba la anterior.
- (8) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **6 de octubre de 2025**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación

notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (9) La Operación consiste en la adquisición de control conjunto por parte de RIBALTA PUJOL, FIASA, CALAF GRUP y GUALTOSAL de FORMIGONS.CAT, una joint venture de nueva creación para el desarrollo de un negocio conjunto consistente en la fabricación y comercialización de hormigón fresco en parte de Cataluña a través de la gestión y explotación conjunta de quince plantas productivas.
- (10) La operación ha sido formalizada mediante un Acuerdo de Inversión y Socios firmado el 28 de marzo de 2025.
- (11) 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 (CJC)¹.
- (12) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.c) de la LDC.

3. EMPRESAS PARTICIPES

3.1. RIBALTA PUJOL, S.L. (RIBALTA PUJOL)

- (13) RIBALTA PUJOL es una sociedad limitada española constituida en 2024² y tiene por objeto la elaboración y comercialización de hormigón, tanto en el ámbito público como privado. RIBALTA PUJOL centra su actividad en Cataluña y aportará a la JV la gestión y explotación de seis plantas productivas³.
- (14) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2024 conforme al artículo 5 del RDC fue de:

¹ La JV dispondrá, desde su creación, de una organización autónoma y autosuficiente, con los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para operar como un operador económico independiente en el mercado. Las relaciones con las matrices serán estrictamente comerciales y en condiciones de mercado, sin comprometer en ningún caso la independencia funcional de la JV.

Respecto a la independencia de la JV frente a sus matrices, de conformidad con la [CONFIDENCIAL], la sociedad Formigons.cat se administrará por un consejo de administración que estará integrado por [CONFIDENCIAL] miembros, [CONFIDENCIAL] su estructura de gobierno ha sido diseñada precisamente para evitar cualquier interferencia en la gestión diaria de la compañía. En este sentido, el consejo de administración se centrará exclusivamente en la toma de decisiones estratégicas, mientras que la gestión ordinaria recaerá en el director general y su equipo. Dicha persona no ostentará cargos en otras sociedades que tengan actividades relacionadas con las de Formigons.cat, ni mantendrá relaciones de dependencia o empleo con terceros, asegurando así su dedicación prioritaria y permanente en la gestión ordinaria de Formigons.cat [CONFIDENCIAL] a fecha de cierre los socios dejarán de tener representación en las asociaciones sectoriales en favor de Formigons.cat, reafirmando también así la autonomía e independencia de la JV, y confirmando la pérdida de identidad de cada uno de los socios en el sector de elaboración y comercialización de hormigón fresco.

² Su creación fue analizada en el Expediente de concentración Gualtosol / RIF / PUJOL PIRINEUS JV – C/1498/24.

³ Ubicadas en Guissona, Solsona, Artesa de Segre, Oliana, Seu d'Urgell y Bellver de Cerdanya.

Tabla 1. Volumen de negocios de RIBALTA PUJOL en 2024.

| VOLUMEN DE NEGOCIOS DE RIBALTA PUJOL (Millones de euros) | | |
|----------------------------------------------------------|--------------|-------------|
| MUNDIAL | EUROPA | ESPAÑA |
| [CONF. <2500] | [CONF. <250] | [CONF. <60] |

Fuente: Notificación.

3.2. FIASA MIX, S.A. (FIASA)

- (15) FIASA MIX es una sociedad anónima española constituida en 1983 cuya actividad principal es la producción, comercialización y transporte de morteros y hormigones secos. Asimismo, FIASA tiene por objeto la producción, comercialización y transporte de áridos a granel y de hormigón fresco. FIASA opera únicamente en Cataluña, aportando a la JV seis plantas de producción hormigón⁴.
- (16) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2024 conforme al artículo 5 del RDC, fue de:

Tabla 2. Volumen de negocios de FIASA MIX en 2024.

| VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FIASA MIX (Millones de euros) | | |
|------------------------------------------------------|--------------|-------------|
| MUNDIAL | EUROPA | ESPAÑA |
| [CONF. <2.500] | [CONF. <250] | [CONF. <60] |

Fuente: Notificación.

3.3. CALAF GRUP 1964 S.L. (CALAF GRUP)

- (17) CALAF GRUP es una Sociedad limitada de nacionalidad española. Es un grupo constructor e industrial constituido en 2013 y formado por empresas especializadas en construcción, obra civil, medio ambiente, soluciones de alta tecnología aplicadas a la industria, servicios de mantenimiento, construcción industrial y fabricación de equipo. Opera en Cataluña.
- (18) Residualmente, CALAF GRUP se dedica también a la fabricación de hormigón y al tratamiento de áridos a través de la sociedad Constructora de Calaf. En el sector de la producción de hormigón, explota una planta de hormigón cerca de Calaf, que será aportada a la JV.
- (19) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2024 conforme al artículo 5 del RDC, fue de:

⁴ Cuenta con un total de seis plantas de hormigón ubicadas en Moià, Berga, Sant Fruitós de Bages, Cervera, Vilanova del Camí y Clariana del Cardener, todas ellas en Cataluña.

Tabla 3. Volumen de negocios de CALAF GRUP en 2024.

| VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CALAF GRUP (Millones de euros) | | |
|-------------------------------------------------------|--------------|-------------|
| MUNDIAL | EUROPA | ESPAÑA |
| [CONF. <2.500] | [CONF. <250] | [CONF. >60] |

Fuente: Notificación.

3.4. GUALTOSAL, S.L. (GUALTOSAL)

- (20) GUALTOSAL es una sociedad anónima española constituida en 1997 que tiene por objeto la gestión y prestación de servicios de auditoría y contabilidad, entre los cuales se ofrecen la compra, venta, arrendamiento y gravamen de determinados valores y la administración de bienes inmuebles, rústicos o urbanos, así como la realización de actividades de promoción inmobiliaria.
- (21) GUALTOSAL tiene actividad en Cataluña y es la matriz del GRUPO PUJOL dedicado a la producción y comercialización de hormigones, áridos y cemento, la prestación de servicios de construcción y la fabricación e instalación de materias con destino a construcciones u obras. Aportará a la JV la gestión y explotación de dos plantas productivas⁵.
- (22) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2024 conforme al artículo 5 del RDC, fue de:

Tabla 4. Volumen de negocios de GUALTOSAL en 2024.

| VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GUALTOSAL (Millones de euros) | | |
|------------------------------------------------------|--------------|-------------|
| MUNDIAL | EUROPA | ESPAÑA |
| [CONF. <2.500] | [CONF. <250] | [CONF. >60] |

Fuente: Notificación.

3.5. FORMIGONS CENTRE D'ABASTIMENT I TRANSPORT, S.L. (FORMIGONS.CAT)

- (23) FORMIGONS.CAT es una sociedad limitada de reciente creación, encargada del desarrollo de un negocio conjunto consistente en la fabricación y comercialización de hormigón fresco a través de la gestión y explotación de quince plantas productivas propiedad de RIBALTA PUJOL, FIASA, CALAF GRUP y GUALTOSAL (en conjunto, las Notificantes). Es decir, la titularidad de las plantas productivas seguirá ostentándose por cada una de las Notificantes, si bien estas aportarán la explotación de dichas plantas a FORMIGONS.CAT. Así, la JV será la sociedad encargada de forma autónoma de la gestión de todo el proceso productivo, la comercialización y el transporte

⁵ En Lleida y les Borges Blanques. Es titular de una planta de extracción de áridos en Arbeca y de una planta de producción de cemento en les Borges Blanques.

del hormigón, siendo controlada conjuntamente por todas las Notificantes.

- (24) Al ser una empresa de nueva creación, FORMIGONS.CAT no tiene asociado volumen de negocios.

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1. Mercado de producto

- (25) La operación propuesta afecta al sector que se encuadraría en la **Fabricación de hormigón fresco** (código NACE 23.63), así como su comercialización.
- (26) La actividad de FORMIGONS.CAT en el mercado de producción y comercialización de hormigón preparado está verticalmente relacionada con el mercado de producción y comercialización del cemento gris, donde está presente GUALTOSAL, a través del GRUPO PUJOL, y con el mercado de extracción y comercialización de áridos, donde FIASA y GUALTOSAL están presentes.

A. Mercado de producción y comercialización del hormigón preparado

- (27) El hormigón preparado se fabrica a partir de la mezcla de cemento gris con áridos, agua y aditivos⁶.
- (28) Desde el punto de vista del mercado de producto, las autoridades de competencia nacionales⁷ y comunitarias⁸ han definido el mercado de la fabricación y comercialización de **hormigón preparado** como un mercado en sí mismo, sin segmentaciones adicionales.

B. Mercado de producción y comercialización del cemento gris

- (29) 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 de producción y comercialización del cemento gris como un mercado en sí mismo, diferenciándolo del cemento blanco.
- (30) El GRUPO PUJOL está presente en el mercado de producción y comercialización del cemento gris⁹, con una cuota de mercado [CONFIDENCIAL] inferior al 15% en Cataluña¹⁰. El resto de las notificantes no

⁶ Concretamente el cemento gris supone entre el 10-15% de la producción de hormigón y los áridos 85-90%.

⁷ Entre otras, las Resoluciones de la CNC sobre los Expedientes C/0083/08 HOLCIM/TARMAC, C/0042/08 LAFARGE/OBMH, C-0052/08 LAFARGE/Grupo GLA.

⁸ Entre otras, las Resoluciones de la Comisión Europea relativas a los Asuntos M.9316 - PEAB/YIT'S PAVING AND MINERAL AGGREGATES BUSINESS; M.7744 - HEIDELBERGCEMENT/ITALECEMENTI; M.7550 - CRH/HOLCIM LAFARGE DIVESTMENT BUSINESS; M.7252 - HOLCIM/LAFARGE y M.7054 - CEMEX/HOLCIM ASSETS.

⁹ [CONFIDENCIAL].

¹⁰ Precedentes han establecido un ámbito geográfico de trescientos (300) kilómetros desde la planta de producción, limitando en ocasiones el alcance geográfico del mismo a una determinada comunidad autónoma, como es el caso

producen cemento.

C. Mercado de extracción y comercialización de áridos

- (31) El mercado de extracción y comercialización 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.
- (32) FIASA y el GRUPO PUJOL están presentes en este mercado¹¹ si bien su presencia en el mismo es [CONFIDENCIAL] inferior al 15% tanto en la provincia de Lleida como en la de Barcelona¹², por lo que no se considera un mercado relevante a los efectos de la presente operación.

4.2. Mercado geográfico

A. Mercado de producción y comercialización del hormigón preparado

- (33) Los precedentes nacionales¹³ han venido considerando que por circunstancias específicas la comercialización rentable del hormigón preparado se limita a un radio de entre 20 y 30 kilómetros alrededor de la planta. La Comisión Europea¹⁴ ha establecido radios más amplios, de entre 25 y 50 kilómetros, si bien no cerró la definición exacta del mercado, debiéndose analizar y determinar en cada caso según la localización de las plantas y especialidades concretas.
- (34) En particular, las Notificantes consideran prudente y conservador asumir como tiempo de desplazamiento, a los efectos de medir las áreas de influencia, unos 45 minutos¹⁵.
- (35) A los efectos de la presente operación puede dejarse abierta la definición exacta del mercado geográfico, al no afectar a la valoración de la operación, analizándose los efectos de la operación en las provincias de Lleida y Barcelona, así como en las isócronas de 45 minutos para las quince plantas

de Cataluña. Ver expediente C/0517/13 – CEMENTOS MOLINS/CEMEX-ACTIVOS y N-06057 – PORTLAND/UNILAND.

¹¹ [CONFIDENCIAL].

¹² 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.

¹³ Expediente C/0517/13 – CEMENTOS MOLINS/CEMEX-ACTIVOS, Expediente C-0083/08 - HOLCIM/TARMAC y Expediente C/0052/08 - LAFARGE/GUPO GLA.

¹⁴ M.9316 - PEAB/YIT'S PAVING AND MINERAL AGGREGATES BUSINESS; M.7744 - HEIDELBERGCEMENT/ITALECEMENTI; M.7550 - CRH/HOLCIM LAFARGE DIVESTMENT BUSINESS.

¹⁵ Si bien las autoridades han adoptado en otras ocasiones radios de actuación por kilómetros, los radios de actuación e influencia de cada planta de hormigón preparado dependen mucho de las carreteras y vías de conexión que las rodeen, lo que determina que el radio en km de las áreas de influencia relevantes pueda variar de un caso a otro. Según indican las partes, el factor decisivo en el caso del hormigón preparado es el tiempo, por lo que la propuesta de isócrona en tiempo de desplazamiento realizada por las partes se considera adecuada a los efectos del análisis de los efectos de la presente operación. La Dirección de Competencia ha verificado que las isócronas construidas a partir de este criterio de tiempo de conducción no se distancian significativamente de lo marcado en precedentes.

de producción afectadas¹⁶.

5.1. Estructura de la oferta

A. Mercado de producción y comercialización del hormigón preparado

- (36) En el mercado de la fabricación y comercialización del hormigón operan empresas multinacionales, nacionales, y plantas de hormigón de carácter local en varias zonas del territorio, y empresas que operan una o más plantas y que centran su actividad solamente en un territorio concreto.
- (37) El hormigón es un producto *commodity* cuyo precio viene determinado por i) el coste de las materias primas (principalmente el cemento, seguido del árido), ii) el coste de fabricación, iii) el coste de distribución, en parte, influenciado por la distancia desde la planta de producción hasta la obra y el tiempo estimado de descarga de la mercancía, y iv) por la licitación obra a obra que los compradores de hormigón aplican en su proceso de contratación.
- (38) Según las Notificantes, sus precios no difieren demasiado entre sí ni tampoco con el resto de los competidores del mercado, ya que el método de contratación de obras basado en licitaciones/subastas hace que los precios tiendan a ser similares, ajustados y con márgenes muy bajos.
- (39) Se trata de un mercado donde existe un elevado exceso de capacidad instalada, concretamente, según las partes, del entorno de un 70-90% en Lleida y de un 40% en Barcelona.
- (40) A continuación, se presentan las cuotas de las partes y de los principales competidores en el mercado de hormigón preparado en el ámbito provincial y local, en las provincias de Lleida y Barcelona. A nivel nacional, debido al carácter local de las partes de la operación, la cuota conjunta de las partes es [0-10%]:

| Mercado de hormigón preparado en volumen a nivel provincial (2024) | | |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------|
| | Lleida | Barcelona |
| Ribalta Pujol | [CONF. 10-20%] | - |
| Fiasa | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] |
| Grupo Pujol | [CONF. 0-10%] | - |
| Calaf Grup | - | [CONF. 0-10%] |
| Cuota Conjunta | [CONF. 20-30%] | [CONF. 0-10%] |
| <i>ARIDS DANIEL</i> | [CONF. 10-20%] | - |
| <i>PROMSA</i> | [CONF. 0-10%] | [CONF. 20-30%] |
| <i>GARROFE SAU</i> | [CONF. 0-10%] | - |

¹⁶ 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. En todo caso, se trata de la definición geográfica más estricta.

| | | |
|--------------------|----------------|----------------|
| BETON CATALAN S.A. | [CONF. 0-10%] | [CONF. 10-20%] |
| HOLCIM ESPAÑA | - | [CONF. 0-10%] |
| FORMIGONS MONTCAU | - | [CONF. 0-10%] |
| CEMEX | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] |
| CERVOS | [CONF. 0-10%] | - |
| SORRIGUÉ | [CONF. 0-10%] | - |
| CEMENTOS PORTLAND | - | [CONF. 0-10%] |
| FORMIGONS GIRONA | - | [CONF. 0-10%] |
| HORMICON | - | [CONF. 0-10%] |
| OTROS | [CONF. 10-20%] | [CONF. 10-20%] |
| TOTAL | 100% | 100% |

Fuente: Notificación

(41) A nivel local, la operación afecta a 15 zonas de influencia, si bien únicamente en 11 de ellas, la operación da lugar a solapamientos horizontales¹⁷, solo en 9 superiores al [10-20]% y en 4 de ellas superiores al [30-40]%.

(42) En la siguiente tabla se recogen las cuotas en aquellas zonas de influencia donde la cuota conjunta de las partes supera el [10-20]%¹⁸:

| Mercado de hormigón preparado en volumen a nivel local (2024) | | | | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------------|----------------|-----------------------|----------------|
| PARTES | BELLVER | GUISSONA | SOLSONA | OLIANA | BERGA | SANT FRUITÓS DEL BAGES | CERVERA | CLARIANA DEL CARDENER | CALAF |
| Ribalta Pujol | [CONF. 20-30%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 10-20%] |
| Fiasa | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 10-20%] |
| Calaf Grup | - | [CONF. 10-20%] | [CONF. 0-10%] | - | - | [CONF. 0-10%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 0-10%] | [CONF. 0-10%] |
| Cuota Conjunta | [CONF. 20-30%] | [CONF. 30-40%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 30-40%] | [CONF. 40-50%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 30-40%] |
| PROMSA | [CONF. 10-20%] | - | [CONF. 20-30%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 20-30%] | [CONF. 20-30%] | - | [CONF. 20-30%] | [CONF. 10-20%] |
| BETON CATALAN S.A. | [CONF. 50-60%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 50-60%] | - | [CONF. 50-60%] | [CONF. 40-50%] | [CONF. 10-20%] | [CONF. 40-50%] | [CONF. 30-40%] |
| ARIDS DANIEL S.A. | - | [CONF. 10-20%] | - | - | - | - | [CONF. 10-20%] | - | - |
| NACSA | - | [CONF. 10-20%] | - | - | - | - | [CONF. 10-20%] | - | - |
| GARROFE ROCA | - | [CONF. 10-20%] | - | - | - | - | [CONF. 10-20%] | - | - |
| ARENES GRAVES ROCA S.L. | - | [CONF. 10-20%] | - | [CONF. 20-30%] | - | - | [CONF. 10-20%] | - | - |

¹⁷ En el resto de las zonas, la operación solo da lugar a transferencia de cuota de alguna de las matrices a la JV. Concretamente: Seu d'Urgell [CONF. 40-50%], Moià [CONF. 0-10%], Lleida [CONF. 10-20%] y Les Borges Blanques [CONF. 10-20%].

¹⁸ Existen solapamientos horizontales inferiores al 15% en las zonas de Artesa de Segre [CONF. 0-10%] y Vilanova del Camí [CONF. 10-20%].

| | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------|------|------|------|-------------------|------|------|------|------|--------------------|
| ARIDS / FORMIGONS PONT D'ESPIA S.L. | - | - | - | [CONF. 20-30%] | - | - | - | - | - |
| FORMIGONS VILANOCA | - | - | - | - | - | - | - | - | [CONF. 10- 20%] |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Notificación

5.2. Estructura de la demanda y distribución

- (43) Según las Notificantes, el mercado de producción y comercialización del hormigón preparado en España es un mercado maduro muy dependiente de la coyuntura económica. La demanda de materiales de construcción está relacionada con la actividad constructora, tanto para usos residenciales como no residenciales¹⁹.
- (44) Existe un alto grado de fragmentación de la clientela y la fidelidad es muy baja. No existen empresas distribuidoras intermediarias, siendo el propio productor quien directamente organiza y gestiona la venta con el cliente final de forma puntual para cada proyecto²⁰.
- (45) El coste de cambio de proveedor que afronta la demanda es muy bajo, ya que no existen contratos de larga duración ni inversiones específicas que condicionen la elección. El proveedor puede variar en cada obra en función de la oferta económica, la disponibilidad logística y la cercanía.

5.3. Barreras a la entrada e I+D

- (46) Según las Notificantes, no existen barreras de entrada significativas en el mercado del hormigón preparado, más allá de la inversión necesaria para construir una planta, y algunas consideraciones adicionales que pueden suponer limitaciones, como el acceso a las canteras y áridos, la tenencia de acuerdos de suministro con fabricantes de cementos y la disponibilidad de una red de distribución e infraestructura logística adecuada a las necesidades del producto. Además, es necesario la realización de inversiones en sistemas de control de calidad, trazabilidad y cumplimiento normativo.
- (47) En los últimos tres años no han accedido al mercado de hormigón de Lleida y Barcelona nuevos operadores.
- (48) La inversión en I+D en el sector es relativamente reducida en relación con la facturación, y se centra en la optimización de las fórmulas de dosificación, la mejora de la calidad y regularidad de los productos, y el desarrollo de nuevas

¹⁹ La demanda está compuesta mayoritariamente por empresas constructoras (80-85%). Estas incluyen tanto pequeñas constructoras locales y autónomos, como grandes grupos empresariales. El resto de la demanda corresponde, en su mayoría, a particulares o empresas pavimentadoras.

²⁰ La contratación del hormigón se produce normalmente una vez adjudicada la obra, sea en el ámbito público o privado. A partir de ese momento, el cliente solicita presupuestos a las plantas situadas en el entorno del proyecto, facilitando las mediciones del mismo. Se trata de un proceso competitivo, en el que el precio por metro cúbico y la capacidad de suministro (frecuencia, plazos, fiabilidad) son los factores determinantes.

fórmulas para la producción de hormigones “verdes”.

6. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (49) La operación consiste en la adquisición de control conjunto por parte de RIBALTA PUJOL, FIASA, CALAF GRUP y GUALTOSAL de la JV FORMIGONS.CAT, una joint venture de nueva creación para el desarrollo de un negocio conjunto consistente en la fabricación y comercialización de hormigón fresco en parte de Cataluña a través de la gestión y explotación conjunta de quince plantas productivas.
- (50) La JV tendrá plenas funciones conforme a lo establecido en la Comunicación de la Comisión Europea sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia sobre el control de las concentraciones entre empresas, pues dispondrá, desde su creación, de una organización plenamente autónoma y autosuficiente, con los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para operar como un operador económico independiente en el mercado. Las relaciones con las matrices serán estrictamente comerciales y en condiciones de mercado, sin comprometer en ningún caso la independencia funcional de la JV.
- (51) La operación da lugar a solapamientos horizontales en el mercado de producción y comercialización de hormigón preparado, inferiores al 30% en las provincias de Lleida (cuota conjunta del [CONF. 20-30%]) y Barcelona (cuota conjunta del [CONF. 0-10%]). A nivel local, la operación afecta a 15 zonas de influencia, si bien solo en 11²¹ se dan solapamientos horizontales entre las partes y solo en 4 de estas 9 son superiores al 30%, concretamente, las zonas de Guissona ([CONF. 30-40%])²², Sant Fruitós del Bages ([CONF. 30-40%])²³, Cervera ([CONF. 40-50%])²⁴ y de Calaf ([CONF. 30-40%])²⁵.
- (52) No obstante, en todas las zonas donde se produce solapamientos existen entre dos (2) y cinco (5) competidores, con capacidad de ejercer una presión competitiva a la JV, entre otros, PROMSA, BETÓN CATALÁN, GARROFE, ARENES I GRAVES ROCA y FORMIGONS VILANOVA.
- (53) Se trata de un mercado de producto homogéneo con precios muy ajustados y márgenes muy bajos, similares entre los competidores, donde existe exceso de capacidad instalada, poder compensatorio de la demanda significativo y sin barreras a la entrada significativas.

²¹ En el resto de las 15 zonas de influencia, la operación no da lugar a solapamientos horizontales entre las partes de la operación.

²² [CONF. 10-20%] de RIBALTA PUJOL, [CONF. 0-10%] de FIASA y [CONF. 10-20%] de CALAF GRUP.

²³ [CONF. 10-20%] de RIBALTA PUJOL, [CONF. 10-20%] de FIASA y [CONF. 0-10%] de CALAF GRUP.

²⁴ [CONF. 20-30%] de RIBALTA PUJOL, [CONF. 0-10%] de FIASA y [CONF. 10-20%] de CALAF GRUP.

²⁵ [CONF. 10-20%] de RIBALTA PUJOL, [CONF. 10-20%] de FIASA y [CONF. 0-10%] de CALAF GRUP.

- (54) GRUPO PUJOL está presente en el mercado de producción y comercialización de cemento gris y en el mercado de extracción y comercialización de áridos, en el que también está presente FIASA. Ambos mercados están relacionados verticalmente con el mercado relevante de la operación. No obstante, la posición de dichas matrices en dichos mercados verticalmente relacionados es en todo caso inferior al 15%, por lo que no se considera que la operación vaya a dar lugar a riesgos de tipo vertical.
- (55) La operación no da lugar a efectos cartera.
- (56) Según las partes, la operación propuesta generará eficiencias tales como la optimización de rutas logísticas y reducción de costes de transporte, capacidad para atender obras de mayor dimensión, la integración del conocimiento técnico y comercial y una gestión centralizada que podrá permitir ajustar márgenes, en un contexto en el que existe una fuerte segmentación geográfica y dependencia de los costes de transporte, así como la inmediata disponibilidad del producto.
- (57) A pesar de lo anterior, el establecimiento de una JV entre cuatro empresas competidoras en un mismo entorno geográfico en un mercado de producto que ha dado lugar a expedientes sancionadores en el pasado por comportamiento colusorio²⁶, genera preocupaciones derivadas del eventual uso de la JV como una plataforma para el intercambio de información sensible entre competidores del mercado del hormigón y de otros mercados relacionados con este, en el que están presentes algunas de las matrices, que podrían dar lugar a riesgos de efectos coordinados.

7. COMPROMISOS

- (58) La notificante, al amparo de lo establecido en el artículo 59 de la LDC y el artículo 69 del RDC, presentó con fecha 19 de septiembre de 2025 propuesta de compromisos, consistente en la adopción de un Protocolo interno de cumplimiento en materia de derecho de la competencia para la gestión corporativa de FORMIGONS.CAT (en adelante, “Protocolo”), así como la modificación del Pacto de Socios para reflejar el contenido del Protocolo en dicho instrumento societario.
- (59) Los detalles de la propuesta de compromisos se desarrollan a continuación.

7.1. Aprobación del Protocolo de Competencia

- (60) Las partes se comprometen a que en la primera reunión del Consejo de Administración de Formigons.cat que tenga lugar tras la autorización, y, en todo caso, dentro de los 20 días hábiles siguientes a la constitución de la Sociedad, el Consejo apruebe un Protocolo de Competencia para proteger y

²⁶ Véase, entre otras, las resoluciones de la CNMC sobre los expedientes S/DC/0545/15 y S/DC/0525/14.

regular la información confidencial y su acceso por parte de los socios de Formigons.cat.

- (61) El objeto del Protocolo de Competencia será garantizar:
- la autonomía decisoria de Formigons.cat;
 - la no circulación de información sensible entre Matrices a través de los órganos de la Sociedad; y
 - un marco operativo que permite la supervisión del Consejo con información agregada/no sensible.
- (62) En concreto, el Protocolo refuerza la separación de funciones entre los dos (2) niveles de gobierno -el Consejo de Administración, con un miembro designado por cada Socio, y el Órgano de Gestión encabezado por el Director General-, estableciendo salvaguardas para evitar cualquier interferencia de las Matrices en la gestión diaria de Formigons.cat, así como cualquier flujo indebido de información sensible entre aquellas a través de la Sociedad.
- (63) El Protocolo de Competencia, cuyo contenido íntegro se incluye como anexo 1 al presente informe propuesta, contiene los siguientes elementos:
- Clasificación de la información.** El Protocolo distingue entre información sensible y confidencial, de acceso exclusivo al Órgano de Gestión y sujeta a una estricta confidencialidad, e información general y agregada, que es la única que puede presentarse al Consejo de Administración tras su preparación conforme a lo previsto en dicho artículo.
 - Directrices sobre el manejo de la información.** Se establecen reglas generales de conducta y específicas para el Órgano de Gestión y el Consejo de Administración, así como disposiciones relativas a la relación con las matrices, incluyendo mecanismos de supervisión y obligaciones de confidencialidad de los consejeros.
 - Funciones y responsabilidades en materia de cumplimiento.** Se detallan las funciones principales del Órgano de Gestión en la implementación diaria del programa de cumplimiento, las del Consejo de Administración en la supervisión del mismo y las del Secretario en garantizar la correcta aplicación del Protocolo.
 - Procedimiento de actuación ante incumplimientos.** Se regula un procedimiento interno para eventuales incumplimientos del Protocolo o de la normativa de competencia, reservando al Consejo de Administración la decisión final sobre posibles sanciones.
 - Implementación y vigencia.** El Protocolo es aplicable desde su aprobación y resulta vinculante para los consejeros, directivos y personal con acceso a información confidencial, permaneciendo en vigor durante

toda la actividad de la Sociedad salvo que se produzcan cambios sustanciales en las circunstancias que motivaron su adopción.

- f. **Revisión y actualización.** En caso de que el Consejo de Administración decida modificar o actualizar el Protocolo de Competencia incorporado al presente escrito como Anexo 2, será necesaria la conformidad previa de la CNMC, que deberá validar también el contenido del texto modificado.

7.2. Modificación del Pacto de Socios

- (64) Antes de la ejecución/cierre de la Operación, los Socios se comprometen a aprobar y elevar a público una modificación del Pacto de Socios que incorpore limitaciones y salvaguardas (por remisión al Protocolo de Competencia) para impedir la circulación hacia los Socios de información comercial sensible (actual o futura) de mercados en los que compitan actual o potencialmente.
- (65) [CONF.]
- (66) [CONF.]
- (67) Se incorpora como Anexo 2 al presente Informe propuesta el Pacto de Socios con la totalidad de las modificaciones propuestas.
- (68) La modificación del Pacto de Socios se aprobará y elevará a público con carácter previo al cierre y, en todo caso, dentro de los 20 días hábiles siguientes a la notificación de la resolución de autorización condicionada.
- (69) Este compromiso se mantendrá vigente mientras subsista el potencial solapamiento competitivo entre alguno de los Socios y la actividad de Formigons.cat, salvo decisión en contrario de la CNMC.

8. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS

8.1. Problemas de competencia sobre los que se centran los compromisos

- (70) El artículo 69.5 del RDC establece que los compromisos presentados en primera fase sólo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (71) En este sentido, los riesgos de competencia han sido claramente identificados y delimitados por esta Dirección de Competencia.
- (72) Estos radican en el posible uso de la JV como plataforma para el intercambio de información sensible entre las Matrices de la JV, todas ellas competidores del mercado del hormigón y de otros mercados relacionados con este, en el que están presentes algunas de ellas, lo que podría dar lugar a riesgos de efectos coordinados.

8.2. Valoración de los compromisos

- (73) Esta Dirección de Competencia ha analizado la adecuación, suficiencia y proporcionalidad de los compromisos finales presentados por la notificante, con el fin de valorar si los mismos eliminan de manera efectiva los posibles obstáculos a la competencia que la operación de concentración notificada plantea.
- (74) A este respecto, la Dirección de Competencia considera que el contenido del Protocolo de Competencia, la clara clasificación de la información según su sensibilidad y carácter confidencial, el establecimiento claro de responsabilidades así como de separación de funciones del Consejo de Administración y el Órgano de Gestión de la JV y de salvaguardas para evitar interferencias de las matrices en la gestión diaria de la misma, minimizan los riesgos de intercambio de información sensible o de coordinación de comportamientos entre las matrices. Ello se logra, tanto desde un punto de vista normativo (de prohibición y de deber de confidencialidad), como en la práctica, mediante la concreción de una serie de reglas, funciones, pautas y responsabilidades que rigen el comportamiento interno de la JV, y cuyo cumplimiento es vinculante para los consejeros, directivos y todo personal con acceso a información confidencial.
- (75) Asimismo, la modificación del Pacto de Socios formaliza la incorporación del contenido del Protocolo de Competencia en los acuerdos que rigen y determinan la estructura de gobierno de la JV, así como los deberes y obligaciones de independencia y autonomía del Director General del Órgano de Gestión y del Secretario del Consejo de Administración.
- (76) La duración de la vigencia del Protocolo de Competencia y de las modificaciones del Pacto de Socios, desde su aprobación y durante toda la actividad de la JV salvo que se produzcan cambios sustanciales en las circunstancias que motivaron su adopción, se considera adecuada, proporcional y suficiente para solventar el riesgo a la competencia identificado.
- (77) Por último, la introducción de la posibilidad de revisión y actualización del Protocolo de Competencia, así como de las modificaciones del Pacto de Socios introducen mayor flexibilidad en los compromisos, a la vez que la introducción de la conformidad previa de la CNMC para validar el contenido del texto modificado, asegura el mantenimiento de la efectividad de los mismos, mientras sean necesarios.
- (78) A la vista de lo anterior, se considera que la propuesta de compromisos presentada por las partes de la operación es suficiente, eficaz y proporcional para resolver los riesgos a la competencia identificados.

9. 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 subordinada a los compromisos**, en aplicación del artículo 57.2.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

De acuerdo con el principio de autoevaluación, recogido en el considerando 21 del Reglamento 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas y 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), corresponde a las propias empresas afectadas a determinar en qué medida en una operación de concentración sus acuerdos resultan accesorios a la misma.