

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/0428/12 SANY/PUTZMEISTER**

---

### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 24 de febrero de 2012 tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de Sany Heavy Industries Co., Ltd (SANY) del control exclusivo sobre Putzmeister Holding GmbH (PUTZMEISTER), a través de la adquisición del 90% de sus acciones.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por SANY 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 la letra a) de su artículo 8.1. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) El artículo 57.2.c) de la LDC establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la LDC añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 24 de marzo de 2012, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (6) La operación consiste en la adquisición por parte de Sany Heavy Industries Co., Ltd (SANY) del control exclusivo sobre Putzmeister Holding GmbH (PUTZMEISTER), a través de la adquisición del 90% de sus acciones.
- (7) Karl-Schlecht-Stiftung y Karl Schlecht Familienstiftung, dos fundaciones constituidas según las leyes alemanas, firmaron en fecha 21 de enero de 2012 un acuerdo de compraventa con Sany Germany GmbH, subsidiaria de SANY, y CITIC PE Advisors (Hong Kong) Limited ("CITIC"). Según los términos de este acuerdo, Sany Germany GmbH adquirirá el 90% de las acciones de Putzmeister y CITIC el 10% restante. Sany Germany GmbH adquirirá el control exclusivo sobre PUTZMEISTER y CITIC solo tendrá derechos de protección como accionista minoritario.

- (8) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1. b) de la LDC.

### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (9) La operación cuenta con una cláusula de confidencialidad<sup>1</sup> [...] <sup>2</sup> del negocio adquirido por SANY.
- (10) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (11) La Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que las cláusulas de confidencialidad deberán tratarse como las de competencia y su duración se justifica por un periodo máximo de tres años por lo que, en el presente caso, la cláusula de confidencialidad no será accesoria ni necesaria en lo que exceda el período de 3 años, estando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

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

- (12) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (13) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en 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.
- (14) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (15) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Portugal<sup>3</sup> y España.

### **V. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **V.1. SANY HEAVY INDUSTRIES CO., LTD (SANY)**

---

<sup>1</sup> Sección 7.3 del Contrato de venta.

<sup>2</sup> Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

<sup>3</sup> La operación fue autorizada por parte de la Autoridad de Competencia de Portugal con fecha 1 de marzo de 2012.

- (16) La empresa adquirente SANY es una empresa fabricante de origen chino, que produce una amplia gama de maquinaria utilizada en el sector de la construcción así como las piezas de recambio originales para su maquinaria, incluyendo maquinaria para el hormigón, como bombas de hormigón, camiones hormigonera, plantas para la mezcla de hormigón; excavadoras; y maquinaria para la construcción de carreteras como compactadoras, grúas móviles sobre orugas y camiones grúas. SANY opera principalmente en su mercado doméstico, China, con un volumen de ventas limitado fuera de su país.
- (17) La empresa empezó a operar en 1989 y ahora cuenta con fábricas en Estados Unidos, Alemania, India y Brasil y 21 empresas de comercialización alrededor del mundo. SANY tiene una filial, Sany European Machinery S.L.U. en Madrid, cuya actividad es la de desarrollar una red local de agentes en España para SANY, [...].
- (18) La facturación de SANY en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SANY (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

## V.2. PUTZMEISTER HOLDING GMBH (PUTZMEISTER)

- (19) PUTZMEISTER tiene su sede en Aichtal, Alemania. La propiedad de Putzmeister Holding GmbH se divide entre Karl Schlecht Gemeinnützige Stiftung (99 por ciento) y Karl Schlecht Familienstiftung (1 por ciento).
- (20) PUTZMEISTER produce maquinaria para la construcción, incluyendo bombas de hormigón, maquinaria para la proyección de hormigón (para su utilización en túneles y minas), maquinaria de mortero y cintas transportadoras a larga distancia en camiones. Putzmeister está presente en todo el mundo y la mayor parte de sus ventas proceden de las bombas de hormigón.
- (21) En España, PUTZMEISTER tiene una filial, Putmeister Ibérica S.A., cuya actividad es la construcción de maquinaria de proyección subterránea de hormigón.
- (22) La facturación de PUTZMEISTER en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE PUTZMEISTER (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## **VI. MERCADOS RELEVANTES**

### **VI.1 Mercados de producto**

- (23) El sector en el que se enmarca la presente operación es el de la maquinaria para la construcción, código NACE C28.09.02 – Fabricación de maquinaria para minas, canteras y construcción.<sup>4</sup> En particular, SANY y PUTZMEISTER se solapan en la fabricación y venta de bombas de hormigón y en piezas de recambio, aunque no en España.
- (24) Las bombas de hormigón son bombas utilizadas para transferir hormigón líquido de un contenedor, en general un mezclador de hormigón, a otro, en general un tubo que transporta el hormigón hasta su destino final. Hay dos tipos generales de bombas de hormigón: las bombas de hormigón en camiones y las bombas de hormigón estacionarias.
- (25) Los dos tipos de bombas tienen la misma finalidad, es decir, bombear hormigón a lo largo de una distancia horizontal o vertical a través de un tubo hasta el lugar donde se necesita el hormigón en el perímetro de construcción en un momento determinado. El notificante considera, por tanto, que ambos tipos de bombas de hormigón forman parte de un mismo mercado global de bombas de hormigón.
- (26) En todo caso, no es preciso cerrar la definición del mercado a efectos de la presente operación porque aun estrechando más el mercado para distinguir entre bombas móviles y estacionarias, la valoración de la misma no varía.
- (27) El otro producto en el que coinciden ambas partes, aunque no en España, es en las piezas de recambio. En 2011 PUTZMEISTER vendió en España piezas de desgaste: tubos de suministro, enganches, mangueras de suministro, pelotas de esponja y rotores y estatores. PUTZMEISTER no fabrica la mayoría de estas piezas sino que las compra a sus proveedores internacionales, las marca con su nombre y/o las adapta a las necesidades de sus máquinas y los requisitos de sus clientes.
- (28) Además, la sociedad adquirida está presente en otros productos: máquinas de proyección subterránea de hormigón, maquinaria de mortero, cintas transportadoras a larga distancia en camiones, máquinas usadas, alquiler de máquinas subterráneas de proyección de hormigón, servicios post-venta y piezas de recambio.
- (29) Máquinas de proyección subterránea de hormigón
- La proyección del hormigón es una técnica de construcción en la cual el hormigón es transportado en una manguera o un tubo y es proyectado a gran velocidad sobre una superficie. Sus aplicaciones principales son en túneles y difieren de las bombas de hormigón en el sistema de transporte del hormigón, proyección en lugar de bombeo.

---

<sup>4</sup> El mercado de maquinaria ha sido analizado en otros precedentes comunitarios, como el caso F-1/33.690-Caterpillar, M.1235 New Holland/Orenstein y Keffel, o el caso M.1571 New Holland/Case.

(30) Maquinaria de mortero

Las máquinas de mortero se utilizan para transportar, enyesar, proyectar e inyectar mortero. En España, las máquinas de mortero se utilizan principalmente para enyesar muros en construcciones internas. Las utilizan típicamente albañiles, pequeñas empresas de construcción y subcontratistas.

(31) Cintas transportadoras a larga distancia en camiones

Las cintas transportadoras móviles en camiones se utilizan para transportar materias en grandes cantidades a través cintas transportadoras telescópicas, incluyendo hormigón pero también roca, grava, arena y madera. Éstas no pertenecen al mercado de las bombas de hormigón dado que ambos productos difieren considerablemente tanto desde el punto de vista de sus aplicaciones como de su tecnología.

(32) Máquinas usadas

En 2011 PUTZMEISTER vendió [...] bombas de hormigón, [...] máquinas subterráneas de proyección de hormigón y [...] máquina de mortero usadas. Las máquinas usadas no se consideran siempre como una alternativa a las máquinas nuevas por los clientes, dada la impresión de fiabilidad y durabilidad limitadas que generan las máquinas usadas. Esto parecería indicar que existen mercados separados para máquinas nuevas y máquinas usadas.

(33) Alquiler de máquinas subterráneas de proyección de hormigón

Las únicas máquinas que alquila PUTZMEISTER a clientes basados en España son máquinas subterráneas de proyección de hormigón. Los clientes de estas máquinas en España son principalmente Uniones Temporales de Empresas (UTEs) creadas especialmente para realizar una obra (en este caso túneles, por ejemplo).

(34) Servicios post-venta

Los servicios de post-venta (reparación y mantenimiento) se ofrecen por un gran número de operadores aparte de los OEMs (Original Equipment Manufacturer), como distribuidores, operadores independientes de servicios y empresas de alquiler con servicio completo.

(35) Todos estos productos difieren entre sí dada su tecnología y sus aplicaciones distintas por lo que en principio formarían mercados separados. De todos modos, en línea con lo indicado respecto a las bombas de hormigón, no es preciso cerrar el mercado de producto ya que no afecta a la valoración de la operación en este caso, por lo que se analizarán a efectos de la presente operación los mercados de bombas de hormigón estacionarias y móviles, máquinas de proyección subterránea de hormigón, maquinaria de mortero, cintas transportadoras a larga distancia en camiones, máquinas usadas, alquiler de máquinas subterráneas de proyección de hormigón, piezas de recambio y servicios post-venta.

## VI.2 Mercados geográficos

- (36) La notificante considera que el ámbito geográfico de los mercados de máquinas de hormigón, piezas de recambio y servicios post-venta son nacionales, a la luz de las configuraciones específicas, las preferencias del consumidor que dependen del destino del producto así como – en los casos de la maquinaria de construcción - de la gran importancia tanto de los servicios de reparación ofrecidos como del mantenimiento de la maquinaria en las obras. Además considera que las condiciones del mercado varían significativamente entre los distintos Estados miembros dado que la demanda de máquinas de construcción en bombas de hormigón depende principalmente de las condiciones macroeconómicas y del gasto público en infraestructuras, factores que difieren de forma significativa de un Estado a otro, según SANY.
- (37) Esta Dirección de Investigación considera que el mercado separado de servicios post-venta (reparación y mantenimiento) sería efectivamente de ámbito nacional puesto que, por el lado de la demanda, la cercanía en este tipo de servicios adquiere es determinante.
- (38) Sin embargo, en el caso de los mercados de maquinaria, tanto nueva como usada y de alquiler, así como en el caso de venta de piezas de recambio, el mercado geográfico se considerará europeo, tal y como se contempla en los múltiples precedentes a nivel comunitario.
- (39) En efecto, la Comisión Europea estima que estos mercados geográficos son supranacionales<sup>5</sup>, debido a que los fabricantes operan a nivel mundial sin que las preferencias nacionales o los estándares técnicos sean suficientemente importantes como para generar barreras al comercio entre los EE.MM., tendiendo los precios y cuotas a ser similares en el EEE, y sin que los costes de transporte sean significativos.
- (40) En este sentido se pronunció la CNC en el reciente precedente nacional, C/0390/11 SIGDO KOPPERS/MAGGOTTEAUX, también en línea con el caso comunitario Metso / Svedala, donde la Comisión Europea indicó que la definición del mercado geográfico relevante para los distintos equipos de trituración de roca venía determinada por el tipo de cliente que los adquiría: coincidía con el EEE cuando los equipos de trituración incluían maquinaria pesada destinada a las industrias minera y de la construcción y con el mercado nacional cuando los equipos de trituración eran equipos ligeros destinados a la industria extractora de áridos en los que la demanda estaba integrada por empresas de menor tamaño, ya fueran contratistas, constructoras, cementeras o productoras de áridos con presencia nacional o local.

---

<sup>5</sup> Caso M.1235 New Holland/Orenstein y Keffel, caso M.1571 New Holland/Case, caso F-1/33.690-Caterpillar .

- (41) En cualquier caso, esta Dirección considera que, a efectos de la presente operación, al no existir solapamientos entre las partes, la definición geográfica de mercado puede dejarse abierta.
- (42) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Investigación a efectos de la presente operación analizará el impacto de la operación sobre el mercado nacional y europeo.

## VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VII.1. Estructura de la oferta

- (43) El mercado de la fabricación de maquinaria para minas, canteras y construcción está representado por grupos multinacionales.
- (44) Las partes señalan que fuera de España, además de PUTZMEISTER existen otros dos principales productores con instalaciones de producción en otros países europeos: Schwing y CIFA, y que tanto Schwing como CIFA tienen sobrecapacidad actualmente a causa de la caída de las ventas en varios mercados clave (en particular, en España). De hecho, dado el bajo nivel de utilización de sus propias plantas, PUTZMEISTER estima que la tasa general de utilización en los distintos mercados nacionales de la Unión Europea es inferior al 40%.
- (45) Por su parte, SANY abrió una nueva planta cerca de Colonia, Alemania, en junio 2011 [...].
- (46) En España, PUTZMEISTER cuenta con los siguientes competidores: Schwing, Cifa, SERMAC, Jun Jin, Meyco, y Normet, con cuotas de mercado inferiores a las de PUTZMEISTER. No obstante, como resultado de la operación no varía la estructura de oferta de los mercados, puesto que Sany no tiene participación en este mercado:

Empresa	España 2009		España 2010		España 2011	
	Unidades	Cuota	Unidades	Cuota	Unidades	Cuota
PUTZMEISTER	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[0-10]%
Schwing	[...]	[30-40]%		[30-40]%		[30-40]%
Cifa		[0-10]%		[0-10]%		[0-10]%
Otros (Sermac, Jujin, Sebhsa)		[10-20]%		[10-20]%		[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Notificante

Bombas de hormigón en camiones: cuotas de mercado en España 2009-2011							
	Ventas Putzmeister		Total mercado (unidades)	Cuota Putzmeister (unidades)	Cuotas resto de competidores		
	Unidades	Miles €			Schwing	Cifa	Otros (Sermac, Jujin, Sebhsa)
2009	[...]	[...]	[...]	[50-60]%	[30-40]%	[0-10]%	[10-20]%
2010	[...]	[...]	[...]	[50-60]%			
<b>2011</b>	[...]	[...]	[...]	[0-10]%			

Fuente: Notificante

Bombas de hormigón estacionarias: cuotas de mercado en España 2009-2011							
	Ventas Putzmeister		Total mercado (unidades)	Cuota Putzmeister (unidades)	Cuotas resto de competidores		
	Unidades	Miles €			Schwing	Cifa	Otros (Sermac, Jujin, Sebhsa)
2009	[...]	[...]	[...]	[50-60]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%
2010	[...]	[...]	[...]	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%
<b>2011</b>	[...]	[...]	[...]	[50-60]%			

Fuente: Notificante

Sistemas de proyección subterránea de hormigón: cuotas de mercado en España 2009-2011							
	Ventas Putzmeister		Total mercado (unidades)	Cuota Putzmeister (unidades)	Cuotas resto de competidores		
	Unidades	Miles €			Meyco	Normet	Otros (Sermac, Jujin, Sebhsa)
2009	[...]	[...]	[...]	[70-80]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
2010	[...]	[...]	[...]	[60-70]%			
<b>2011</b>	[...]	[...]	[...]	<b>[50-60]%</b>			

Fuente: Notificante



<b>Bombas de hormigón en camiones: Cuota en la Unión Europea</b>		
<b>Total mercado UE Volumen</b>	<b>Putzmeister cuota de mercado Volumen</b>	<b>Sany cuota de mercado Volumen</b>
[...]	[30-40]%	[0-10]%
<b>Bombas de hormigón estacionarias: Cuota en la Unión Europea</b>		
<b>Total mercado UE Volumen</b>	<b>Putzmeister cuota de mercado Volumen</b>	<b>Sany cuota de mercado Volumen</b>
[...]	[20-30]%	[0-10]%
<b>Bombas de hormigón (en camiones y estacionarias): Cuota en la Unión Europea</b>		
<b>Total mercado UE Volumen</b>	<b>Putzmeister cuota de mercado Volumen</b>	<b>Sany cuota de mercado Volumen</b>
[...]	[30-40]%	[0-10]%

Fuente: Notificante

<b>Sistemas de proyección subterránea de hormigón : Cuota en la Unión Europea</b>		
<b>Total mercado UE Volumen</b>	<b>Putzmeister cuota de mercado Volumen</b>	<b>Sany cuota de mercado Volumen</b>
[...]	[10-20]%	-

Fuente: Notificante

(47) Además, la notificante estima que las cuotas de mercado nacionales y europeas en los otros mercados en los que está presente únicamente la adquirida son las siguientes:

- *Máquinas mortero: en España la cuota se situaría en el [20-30]% y en la UE en el [50-60]%*
- *Cintas transportadoras móviles: PUTZMEISTER [...] ha vendido [...] en España en los últimos diez años ([...]). [...] vendió [...] en la UE en 2011.*
- *Máquinas usadas: En España la cuota sería muy inferior al [0-10]%. En la UE se sitúa por debajo del [0-10]% para bombas de hormigón y máquinas de mortero, y por debajo del [10-20]% para las máquinas de proyección subterránea de hormigón.*
- *Alquiler de máquinas de proyección subterránea de hormigón: en España la cuota asciende al [50-60]% en 2011 y en la UE al [20-30]%.*

- *Servicios post venta: la cuota es inferior al [0-10]% en España.*
- *Venta de piezas de recambio: En España, la cuota es inferior al [10-20]% y en la UE está considerablemente por debajo del [10-20]% para piezas de recambio de bombas de hormigón y máquinas de mortero y del [0-10]% para piezas de recambio de máquinas de proyección subterránea de hormigón. SANY no vendió piezas de recambio en España en 2011, pero obtuvo un volumen de negocios mundial de [...] millones de euros en piezas de recambio ([0-10]% del total de sus ventas mundiales) aunque estima que sólo un porcentaje mínimo se generaron con ventas en Europa, dado que el parque instalado de máquinas de SANY es relativamente reciente fuera de China.*

## **VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial.**

- (48) Las principales categorías de clientes que adquieren bombas de hormigón son, por una parte, empresas de materiales de construcción o empresas de construcción y, por otra, empresas de alquiler de material de contratación. Los clientes de sistemas subterráneos de proyección de hormigón se agrupan a su vez en empresas de construcción y empresas mineras.
- (49) En el mercado de maquinaria para minas, canteras y construcción, los clientes tienen en cuenta varios factores en su decisión de compra, entre los cuales destacan la calidad y fiabilidad del producto, los gastos de ciclo de vida, la disponibilidad 24 horas/7 días a la semana de un servicio de reparación eficaz que abastezca piezas de recambio y repare la maquinaria de forma rápida, el valor de reventa del producto, la imagen de marca, así como que se ofrezcan soluciones tecnológicas innovadoras.
- (50) En cuanto a los sistemas de distribución, los fabricantes de productos originales en este sector que pretenden entrar en el mercado nacional, en la práctica no precisan firmar acuerdos concretos de distribución con los comerciantes locales sino que sus productos se distribuyen sin la existencia de tales acuerdos.
- (51) Por otra parte, en lo que respecta a las barreras de entrada, los derechos de propiedad intelectual suponen un factor a tener en cuenta para la entrada en el mercado únicamente para las soluciones de gama alta, aunque en general las patentes no suponen una barrera de entrada. La diferenciación de productos entre los diferentes competidores se basa fundamentalmente en la imagen de marca.
- (52) Aun así, cabe decir que la industria de bombas de hormigón y productos relacionados es madura por lo que no se espera que ninguno de los operadores principales lance productos completamente nuevos en los próximos años.
- (53) Dada la actual situación de crisis con especial incidencia en el sector de la construcción, no se han producido entradas recientes en el mercado según las partes, ni en España ni en la UE, y tampoco se espera que ninguna de las empresas presentes en España o en la UE aumente su capacidad de producción en un futuro próximo.

- (54) No obstante, en los próximos años, podría darse la entrada en la Unión Europea de productores de mercados emergentes como China o la India. Por ejemplo el productor chino XCMG que al parecer estaría negociando la adquisición de una participación mayoritaria en Schwing, podría entrar en los mercados europeos en los próximos años. Al mismo tiempo, se espera que productores asiáticos como JunJin, ya presentes en la Unión Europea, expandan sus actividades en los próximos años.
- (55) Según la notificante, para los productores que proceden de mercados emergentes, Europa es un mercado prestigioso. Una posición creíble en el mercado europeo, considerado como una referencia tecnológica, ayuda a mejorar la reputación de la marca en sus mercados nacionales así como en otros mercados emergentes donde la demanda para máquinas de construcción va a seguir aumentando.

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

- (56) La operación consiste en la adquisición por parte de Sany Heavy Industries Co., Ltd (SANY) del control exclusivo sobre Putzmeister Holding GmbH (PUTZMEISTER), a través de la adquisición del 90% de sus acciones.
- (57) El sector afectado por la operación es el de la maquinaria de construcción y, en concreto, los mercados de bombas de hormigón estacionarias y móviles y de piezas de recambio donde únicamente se produce solapamiento horizontal en la UE. En España, la estructura de mercado no se modifica ya que SANY no está presente en dichos mercados en la actualidad.
- (58) Como resultado de la operación, el grupo adquirente refuerza su posición en la UE pero con incrementos pequeños tanto en bombas de hormigón como en piezas de recambio.
- (59) La operación genera un cierto efecto cartera, al ofrecer a SANY la posibilidad de ampliar su gama de productos a través de la adquisición de las marcas “Premium” y la tecnología de gama alta de PUTZMEISTER así como de aumentar su presencia en Europa. Sin embargo, existen también otros competidores relevantes tanto en el mercado nacional como europeo tales como SCHWING (su competidor más cercano), CIFA, MEYCO, NORMET y otros de origen asiático.
- (60) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

### **IX. PROPUESTA**

- (61) 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.