

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 234 ATLAS COPCO / KRUPP BERCO BAUTECHNIK

Con fecha 27 de marzo de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa ATLAS COPCO AB (en adelante ATLAS COPCO) de la totalidad de los activos KRUPP BERCO BAUTECHNIK, (en adelante KRUPP BERCO), filial del THYSSENKRUPP AG dedicada a la producción y venta de herramientas para la minería y la construcción.

Dicha notificación ha sido realizada por ATLAS COPCO según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **27 de abril de 2002** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por ATLAS COPCO de los activos de KRUPP BERCO a través de la filial de aquélla, Atlas Co Holding Gmb Essen. Dichos activos están constituidos por las sociedades del Grupo KBT, propiedad de THYSSENKRUPP AG, bajo gestión de KRUPP BERCO. El Grupo KBT está integrado por la propia KRUPP BERCO, por la filial de ésta, AT Attachment Technologie GMBH Essen, y por Krupp BTP S.A.R.L, Goussainville.



En el contrato de compraventa firmado por las partes con fecha 25 de enero de 2002 se incluyen los derechos de propiedad intelectual de las empresas adquiridas, así como un compromiso de contrato de licencia de la marca KRUP por un período de [...] años.

En el citado Acuerdo de compraventa, las Partes han condicionado su eficacia a la autorización de las autoridades de competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El punto 23 del acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia en la que se establece que durante un período no superior a tres años a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo la parte vendedora: “[...]”

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que: “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

El Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) en su Informe de 2 de marzo de 1993, asumiendo los criterios de la Comisión de la Unión Europea recogidos en su Comunicación de 1990², consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su Informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación³ que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso la operación incluye la transmisión de propiedad intelectual, la duración y contenido de la cláusula contemplada no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que este Servicio estima

¹ Para su publicación, se sustituyen por puntos suspensivos entre corchetes las partes del Informe con contenido confidencial.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones en operaciones de concentración (1990/C 203/05)

³ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



que dicha cláusula no requiere para ser autorizada acudir al procedimiento especial regulado en los artículos 38 y 4 de la Ley 16/1989 y Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

II.2. Cláusula de no captación

En el punto 23.4 del contrato se establece una cláusula de no captación por la que ThyssenKrupp Technologies se compromete a no presentar durante un período no superior a dos años ninguna oferta de trabajo a ningún empleado clave del grupo de empresas KBT objeto de transmisión. Dicha cláusula, en atención a su contenido y duración, se ha valorado en el mismo sentido que la cláusula de no competencia, considerándose parte integrante de la operación.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: ATLAS COPCO AB

Es la matriz última de un grupo de sociedades activas en el sector de producción y venta de técnicas de compresión, maquinaria y herramientas accesorias para la minería y la construcción. ATLAS COPCO cotiza en la Bolsa de Estocolmo y su propiedad está repartida entre pequeños accionistas.

El Grupo adquirente posee numerosas filiales en todo el mundo y es uno de los principales operadores en su sector de actividad, especialmente en la producción de compresores, generadores, y herramientas profesionales e industriales de uso en minería y construcción, como taladradoras y martillos de mano, martillos hidráulicos, demoledoras hidráulicas y pulverizadoras hidráulicas.

ATLAS COPCO no posee en España plantas de producción, si bien opera en el mercado español a través de sus filiales de ventas [...]



La facturación del Grupo en los tres últimos ejercicios económicos fue la siguiente:

Volumen de ventas de ATLAS COPCO (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	4.091	5.253	5.525
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: KRUPP BERCO BAUTECHNIK (KRUPP BERCO)

Es una empresa filial al 100% de ThyssenKrupp Technologies AG, a su vez controlada por ThyssenKrupp AG, sociedad que cotiza en la Bolsa de Frankfurt, y matriz última de un grupo de empresas activo a nivel mundial en distintos sectores industriales, principalmente minería del acero, automoción, elevadores, desarrollo de tecnologías y servicios industriales.

KRUPP BERCO es la sociedad de gestión del grupo de empresas KBT, objeto de adquisición en la presente operación, que constituye un grupo de negocio integrado por la propia KRUPP BERCO, por la filial de ésta, AT Attachment Technologie GMBH Essen y por Krupp BTP S.A.R.L, Goussainville, Francia.

Su actividad consiste en el desarrollo, producción y distribución de sistemas y herramientas pesadas de mano y herramientas accesorias para la minería y la construcción, en particular martillos neumáticos y taladradoras de hormigón, martillos accesorios hidráulicos, demoledoras hidráulicas y pulverizadoras hidráulicas. Asimismo, comercializa accesorios y piezas de repuesto para sus productos.

KRUPP BERCO está presente en España mediante la venta de sus productos.

La facturación de KRUPP BERCO en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas de KRUPP BERCO (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	62,3	67,4	64,7
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación



V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector afectado por la operación es el de producción y distribución de herramientas para la minería y la construcción y más concretamente, herramientas accesorias para vehículos de apoyo y herramientas manuales electromecánicas.

I. Herramientas accesorias para vehículos de apoyo

Son los martillos hidráulicos, demoledoras y pulverizadoras hidráulicas. También se denominan extensiones, ya que sólo pueden utilizarse acopladas a un vehículo de apoyo, generalmente una excavadora hidráulica.

Existe una relación directa entre el peso operativo de una herramienta accesorias y el peso del vehículo de apoyo al que aquélla se acopla. Los fabricantes de vehículos de apoyo especifican pesos máximos para las extensiones que garanticen su correcto funcionamiento. Tampoco se debe montar en un vehículo de apoyo de gran tamaño un martillo hidráulico ligero, ya que la cantidad de gasolina suministrada por aquél sería excesiva para su buen funcionamiento.

En el mercado hay una gran variedad de vehículos de apoyo cuya denominación varía en función de su peso y características. Los principales vehículos de apoyo utilizados, agrupados por su tonelaje son:

- Las miniexcavadoras, excavadoras compactas y palas de carga trasera, que pesan hasta nueve toneladas.
- Las excavadoras estándar y excavadoras móviles, que pesan entre nueve y 24 toneladas.
- Las excavadoras pesadas, que superan las 24 toneladas.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se han definido los siguientes mercados de herramientas accesorias para vehículos de apoyo:

a) MARTILLOS HIDRÁULICOS ACCESORIOS.

Tienen como función general la demolición de materiales y se utilizan tanto en carreteras como en edificios, construcciones de hormigón, canteras y minas. Dentro de los martillos hidráulicos se diferencian tres mercados separados de producto: martillos hidráulicos ligeros, de tamaño medio y pesados. Aunque pudiera existir cierto grado de sustituibilidad entre algunas de las herramientas situadas en los límites de peso de cada grupo, esta segmentación responde a la distribución que practican tanto las Partes como sus principales competidores en el mercado, atendiendo a su precio, características, utilidad y tipo de vehículo de apoyo al que se acoplan:



a).1. Martillos hidráulicos ligeros.

Los martillos hidráulicos ligeros pesan hasta 500 Kg y son utilizados con miniexcavadoras, excavadoras compactas y palas de carga trasera (vehículos de apoyo de hasta 9 toneladas). No necesitan un mantenimiento muy intensivo, ni exigen una formación muy elaborada ni muy exigente. Los usuarios los utilizan como herramientas auxiliares o adicionales para sus excavadoras o vehículos de carga para realizar trabajos de demolición y de excavado de reducido tamaño. Los martillos hidráulicos ligeros se utilizan esporádicamente o por un período limitado de tiempo.

a).2. Martillos hidráulicos de tamaño medio.

Los martillos hidráulicos de tamaño medio pesan aproximadamente entre 500 y 1.200 kg. Por tanto, son principalmente accesorios de excavadoras compactas y estándar (vehículo de apoyo de entre 9 y 24 toneladas). El uso principal de los martillos hidráulicos de tamaño medio consiste en la demolición de edificios y el levantamiento del pavimento y de construcciones hechas de hormigón, ladrillo u otros materiales minerales de similar solidez. A diferencia de los martillos hidráulicos ligeros, los martillos hidráulicos de tamaño medio requieren especialistas para su instalación primaria en la excavadora, ya que tanto el martillo como la excavadora necesitan ser ajustados con respecto a la presión y al volumen de la gasolina.

a).3. Martillos hidráulicos pesados.

Los martillos hidráulicos pesados pesan aproximadamente entre 1.200 y 7.000 kg. Se utilizan principalmente en la operación de minas y canteras para la extracción de material, aunque también se utilizan para demoliciones pesadas (por ejemplo demoliciones de bunkers y silos de hormigón). La utilización de martillos hidráulicos pesados requiere una excavadora de gran tamaño como vehículo de apoyo (vehículo de apoyo de más de 24 toneladas). Debido a sus aplicaciones están permanentemente conectados al vehículo de apoyo, lo que los distingue de los martillos de tamaño medio y ligeros.

Tanto ATLAS como KRUPP BERCO, venden en España los tres tipos de martillos hidráulicos.

b) DEMOLEDORAS HIDRAULICAS

Estos productos son asimismo extensiones cuyo vehículo de apoyo transforma la energía hidráulica en presión para romper y aplastar. Se utilizan para cortar construcciones y seccionar recubrimientos de hormigón que refuercen estructuras de acero. Este proceso es menos ruidoso y produce menos polvo que el uso de martillos hidráulicos. Por ello, las demoledoras hidráulicas se utilizan principalmente para trabajos de demolición que requieran precisión y ocasionen un menor daño al entorno, por ejemplo, para la demolición de edificios en áreas habitadas o la demolición con baja vibración de construcciones de hormigón.

Tanto ATLAS COPCO como KRUPP BERCO distribuyen en España demoledoras hidráulicas.



c) PULVERIZADORAS HIDRÁULICAS

Las pulverizadoras hidráulicas se utilizan para llevar a cabo la reducción de los escombros y restos, necesaria tras el trabajo de demolición. Permite al contratista separar las estructuras de hierro y acero de las de hormigón y reciclar ambos materiales.

De las dos empresas implicadas en la operación únicamente KRUPP BERCO vende este tipo de herramientas en España.

d) HERRAMIENTAS DE INSERCION

No son propiamente herramientas accesorias para vehículos de apoyo, sino instrumentos que se insertan en los martillos hidráulicos. Tienen diversas formas dependiendo de las tareas a realizar. Las más usuales son el escoplo plano o estrecho, que son herramientas similares a un punzón que entran en contacto directo con el material que debe penetrarse y son empujadas por el pistón de percusión del martillo hidráulico. Las herramientas de inserción están hechas de un acero especial y tienen una superficie muy sólida. Las herramientas de inserción son asimismo herramientas de afilado.

II. Herramientas manuales electromecánicas y de compresión.

Son las taladradoras y martillos neumáticos, eléctricos y a motor. No precisan de ningún vehículo para su uso y, dependiendo de su grado de autonomía, se diferencian en dos clases:

1.- Martillos y taladradoras neumáticas:

Son herramientas de mano que precisan de un compresor para el suministro de energía. Ppesan entre 3 y 45 kg y se utilizan para distintas funciones. Los más ligeros (entre 3 y 7 kg) se usan en trabajos de escayola y modelado; los de peso medio (entre 9 y 12 kg) se usan principalmente para desmantelar estructuras de bloques de construcción. Finalmente, las más pesadas (entre 15 y 45 kg) se emplean sobre todo para romper el asfalto y hormigón en tareas de menor envergadura, como reparación de carreteras, para las que el empleo de una herramienta hidráulica sería antieconómico.

2.- Martillos de mano eléctricos:

No necesitan compresor y se destinan a usos profesionales o tareas de construcción en lugares en los que no puede utilizarse o disponerse de compresores.

De las dos empresas implicadas únicamente ATLAS CO. vende herramientas de mano de tipo neumático, eléctrico o mecánico en el mercado español.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto anteriormente y atendiendo a la actividad desarrollada por ambas empresas partícipes en el mercado español, se examinarán en el contexto de la presente operación los siguientes mercados separados de producto:



- Martillos hidráulicos ligeros
- Martillos hidráulicos de tamaño medio
- Martillos hidráulicos pesados
- Demoledoras hidráulicas
- Herramientas de inserción

V. 2. Mercado geográfico

La dimensión geográfica de los mercados considerados sería al menos europea, teniendo en cuenta que los principales fabricantes operan a nivel mundial y distribuyen sus productos en países en los que no tienen plantas de producción. Además, los costes de transporte no son especialmente significativos y no existen barreras comerciales o administrativas en el sector, con un importante flujo de importaciones.

No obstante, las características nacionales de la demanda, especialmente en el sector de la construcción en donde los clientes principales son los contratistas de obras públicas, no favorecen una política homologada de precios, lo que podría llevar a considerar una dimensión nacional de estos mercados.

En todo caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la presente operación en el mercado nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

El sector de herramientas accesorias para la minería y la construcción está integrado por mercados cuya evolución reciente viene marcada por un crecimiento moderado o relativa estabilidad, tanto a nivel mundial como europeo.

Por el lado de la oferta no existe un grado de concentración significativo. El prestigio de la marca y la oferta de una gama amplia de productos tienen una importancia considerable en el sector. Los fabricantes de herramientas accesorias tienden a operar a nivel mundial, fabricando en un limitado número de plantas los productos que exportan a sus distribuidores.

A continuación se detalla la evolución en España del tamaño de los mercados analizados durante los años 1998 a 2000, expresada en términos de volumen de facturación.

TAMAÑO MERCADO ESPAÑOL HERRAMIENTAS ACCESORIAS PARA LA CONSTRUCCION (millones Euros)			
PRODUCTO	1998	1999	2000
MARTILLOS HIDRÁULICOS LIGEROS	8,5	9,3	8,7
MARTILLOS HIDRÁULICOS TAMAÑO MEDIO	5,2	6,5	6,6
MARTILLOS HIDRÁULICOS PESADOS	5,8	6,6	7,4
DEMOLEDORAS HIDRÁULICAS	1,1	1,0	1,3
HERRAMIENTAS DE INSERCIÓN	1,5	1,8	2

Fuente: estimación del Notificante

VI.2. Estructura de la oferta

En los cuadros siguientes se reflejan las cuotas de mercado de las dos empresas partícipes y sus principales competidores en los distintos mercados españoles de producto para el año 2000:

MERCADO ESPAÑOL MARTILLOS HIDRÁULICOS LIGEROS (Cuota en %)			
Operador	1998 (%)	1999 (%)	2000 (%)
ATLAS COPCO	[10-15]	[10-15]	[15-20]
KRUPP BERCO	[10-15]	[15-20]	[10-15]
Cuota conjunta (AC+KB)	[25-30]	[25-30]	[25-30]
MONTABERT	[20-25]	[15-20]	[15-20]
INDECO	[10-15]	[10-15]	[10-15]
FURUKAWA	[5-10]	[5-10]	[5-10]
OTROS	[30-35]	[35-40]	[35-40]
TOTAL	100	100	100

Fuente: estimación del Notificante

MERCADO ESPAÑOL MARTILLOS HIDRÁULICOS TAMAÑO MEDIO (Cuota en%)			
Operador	1998 (%)	1999 (%)	2000 (%)
ATLAS COPCO	[5-10]	[5-10]	[5-10]
KRUPP BERCO	[25-30]	[15-20]	[15-20]
Cuota conjunta (AC+KB)	[30-35]	[20-25]	[20-25]
NPK	[15-20]	[20-25]	[25-30]
FURUKAWA	[10-15]	[15-20]	[15-20]
TABE	[10-15]	[10-15]	[10-15]
RAMMER	[5-10]	[5-10]	[5-10]
OTROS	[0-5]	[5-10]	[0-5]
TOTAL	100	100	100

Fuente: estimación del Notificante

MERCADO ESPAÑOL MARTILLOS HIDRÁULICOS PESADOS (Cuota en %)			
Operador	1998 (%)	1999 (%)	2000 (%)
ATLAS COPCO	-	-	[0-5]
KRUPP BERCO	[40-45]	[40-45]	[40-45]
Cuota conjunta (AC+KB)	[40-45]	[40-45]	[40-45]
NPK	[10-15]	[15-20]	[20-25]
FURUKAWA	[10-15]	[10-15]	[10-15]
MONTABERT	[15-20]	[10-15]	[10-15]
RAMMER	[5-10]	[5-10]	[5-10]
OTROS	[5-10]	[5-10]	[5-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: estimación del Notificante

MERCADO ESPAÑOL DEMOLEDORAS HIDRÁULICAS (Cuota en%)			
Operador	1998(%)	1999(%)	2000(%)
ATLAS COPCO	-	[0-5]	[0-5]
KRUPP BERCO	[15-20]	[10-15]	[20-25]
Cuota conjunta (AC+KB)	[15-20]	[15-20]	[25-30]
NPK	[20-25]	[15-20]	[20-25]
VERACHTERT	[15-20]	[20-25]	[15-20]
MANTOVANIBENNE	[10-15]	[5-10]	[10-15]
LA BOUNTY	[10-15]	[15-20]	[5-10]
VTN	[5-10]	[5-10]	[5-10]
OTROS	[5-10]	[5-10]	[0-5]
TOTAL	100	100	100

Fuente: estimación del Notificante

MERCADO ESPAÑOL HERRAMIENTAS DE INSERCIÓN (Cuota en%)			
Operador	1998 (%)	1999 (%)	2000 (%)
ATLAS COPCO	[5-10]	[5-10]	[5-10]
KRUPP BERCO	[15-20]	[20-25]	[20-25]
Cuota conjunta (AC+KB)	[25-30]	[30-35]	[25-30]
PADLEY & VENABLES	[20-25]	[20-25]	[20-25]
KANSAI KOGU	[25-30]	[20-25]	[20-25]
URESA	[20-25]	[15-20]	[15-20]
OTROS	[5-10]	[5-10]	[5-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: estimación del Notificante

Los principales competidores de las empresas partícipes en España en cada uno de los mercados considerados son:

Martillos hidráulicos

En este mercado operan al menos 20 marcas en el mercado español. Los principales operadores producen y venden la totalidad de la gama de los martillos hidráulicos.



Los principales competidores de las Partes en este mercado son los siguientes:

- MONTABERT. Es una multinacional que se dedica a la fabricación de equipos y componentes tanto industriales como comerciales millones de Euros. Sus plantas de producción están situadas en diversos países tales como Francia, India y Japón, y posee distribuidores en todo el mundo.
- RAMMER. Es una empresa de ingeniería, con presencia en más de 130 países. A través de la división SANDVIK TAMROCK, produce y vende perforadoras, cargadores y carretillas subterráneas, la totalidad de la gama de martillos hidráulicos, perforadoras de cemento, herramientas para el levantamiento de pesos y piezas de repuesto. Sus principales establecimientos de producción están en Francia, Suecia, Finlandia, Canadá, Brasil e India.
- FURUKAVA. Es una compañía japonesa en un proceso de expansión a escala mundial, con un importante volumen de facturación, que se dedica a la producción y venta de martillos hidráulicos ligeros, de peso medio y pesados.
- NPK es el líder mundial de las herramientas accesorias hidráulicas para excavadoras, incluyendo los martillos hidráulicos y las demoledoras. En España vende sus productos a través de un distribuidor independiente.
- TAFE es un productor español de martillos hidráulicos, que comercializa sus productos a través de distribuidores en diecisiete países, en Europa, (Alemania, Bélgica, Noruega, Polonia, Portugal, Rusia, etc.). TAFE cuenta con alrededor de 30 talleres en España.

Demoledoras hidráulicas

Los principales competidores de las Partes en el mercado de las demoledoras hidráulicas son los siguientes:

- NPK (ut supra)
- VERACHTERT
MANTOVANIBENNE es una compañía italiana que representa en Europa uno de los principales productores de accesorios para excavadoras demoledoras. Su gama de productos incluye demoledoras, pulverizadoras y herramientas de agarre. Mantovanibenne, goza de una importante red de distribución en toda Europa (Reino Unido, Países Bajos, España, etc.), Israel y Estados Unidos.

Herramientas de inserción

Las empresas más importantes que compiten con las Partes en este segmento son tres: la empresa española URESA; la inglesa PADLEY & VENABLES CO. LTD. y la japonesa KANSAI KOGU MANUFACTURING CO. LTD. Las dos últimas venden en el mercado español a través de varios distribuidores.



VI.3. Estructura de la demanda

Los clientes del sector de herramientas auxiliares para la minería y la construcción son las compañías multinacionales de la minería, los grandes contratistas de obras públicas y los medianos empresarios de la construcción.

Los fabricantes de vehículos de apoyo y las compañías de alquiler son también compradores de este tipo de herramientas, compitiendo al mismo tiempo en el mercado. Los primeros adquieren las herramientas accesorias para sus vehículos a fin de ofrecer una gama integrada de productos a las grandes compañías, que trabajan con estrategias globales de compra. Las compañías de alquiler tienen una importancia creciente en el sector, debido a que los contratistas utilizan sus servicios a fin de disminuir costes.

VI.4. Estructura de la distribución

La distribución de estos productos en el mercado no requiere disponer de una infraestructura específica y costosa. La mayoría de los operadores cuentan con distribuidores independientes.

ATLAS COPCO distribuye sus productos en España a través de sus filiales locales de venta, así como a través de distribuidores independientes. La empresa adquirida vende en España únicamente a través de distribuidores independientes.

VI.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

No existen en el sector barreras a la entrada de tipo administrativo, o arancelario. Tampoco hay barreras tecnológicas, ya que este tipo de herramientas no tienen especificidades significativas. Los costes de transporte tampoco son un impedimento importante, constituyendo el 3% del precio final del producto. No hay limitación en el suministro de materias primas, de fácil acceso para cualquier posible entrante y los costes de distribución no son excesivamente elevados.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

En el mercado de martillos hidráulicos, la posición de las Partes es distinta dependiendo del segmento considerado. ATLAS COPCO opera principalmente en los dos mercados de martillos ligeros y de tamaño medio, con cuotas moderadas en ambos.

En el mercado de martillos hidráulicos pesados, la Adquirente, activa únicamente desde el año 2000, tiene una presencia insignificante del [0-5]%. Por el contrario, la empresa adquirida es el principal operador, con una cuota del [40-45]%



En los mercados de demoledoras hidráulicas y herramientas de inserción, KRUPP BERCO está entre los principales operadores en tanto que ATLAS COPCO tiene una pequeña presencia

Como consecuencia de la operación ATLAS COPCO pasará a ser el primer operador de los mercados analizados, salvo en el segmento de martillos de tamaño medio, en el que se sitúa en segundo lugar. No obstante, la cuota combinada se sitúa en ellos en el [25-30]%, a excepción del mercado de los martillos pesados, donde adquiere la cuota del [40-45]% de KRUPP BERCO.

La operación no presenta efectos apreciables en los mercados verticalmente relacionados.

VII.2. Competencia actual

Existe en el sector un nivel suficiente de competencia, con varios operadores distintos de las empresas partícipes en cada uno de los mercados analizados, que detentan cuotas superiores al 10%.

VII.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

No hay en estos mercados barreras especiales a la entrada. El acceso al mercado español por empresas que operan a nivel europeo o mundial no está limitado por factores especiales de tipo legal, tecnológico o comercial y los costes de transporte no son especialmente elevados en relación al precio final.

VII.4. Poder compensatorio de la demanda

Existe en el sector de herramientas accesorias un importante poder compensatorio de la demanda, ya que los principales clientes son empresas multinacionales de la minería y la construcción.

VII.6. Conclusiones

Por todo lo expuesto, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.