



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03037 ATLAS COPCO/PUSKA PNEUMATIC

Con fecha 11 de julio de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de ATLAS COPCO, S.A.E. de determinados activos pertenecientes a SAMOA INTERNACIONAL, S.A. y SAMOA INDUSTRIAL, S.A.

Dicha notificación ha sido realizada por ATLAS COPCO, S.A.E. 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 **11 de agosto de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

Por medio de la operación que se notifica, ATLAS COPCO S.A.E. adquirirá de SAMOA INTERNACIONAL las acciones representativas del 100% del capital de PUSKA PNEUMATIC S.A.

Previamente a la operación, PUSKA vende a SAMOA el 100% de las participaciones representativas del capital social de ciertas sociedades inactivas previamente escindidas de PUSKA y que previsiblemente serán liquidadas o transformadas por SAMOA.

Asimismo, SAMOA ha escindido de PUSKA los terrenos y los activos de producción, resultando de dicha escisión dos sociedades de nueva creación a las que se han transferido dichas actividades: PERFLO INDUSTRIAL S.L., que se encargará de las actividades de fabricación y CYMBA PROPERTIES, S.L. a la que se han transferido los terrenos y otros activos no productivos ni comerciales.

PUSKA conserva las acciones que posee en las sociedades SAT PUSKA VALENCIA, S.L. [45-55]¹%, SAT PUSKA GRANADA, S.L. [55-65]%, PUSKASUR, S.L. [45-55]% y PUSKANOR, S.L. [45-55]%, todas ellas agentes de ventas y prestadores de servicios de mantenimiento.

Dicha operación se materializa mediante un Contrato de Compraventa de Acciones entre ATLAS COPCO, S.A.E. y SAMOA firmado el 10 de julio de 2003.

La operación esta sujeta al cumplimiento de varias condiciones suspensivas, entre ellas que sea autorizada por las autoridades españolas de defensa de la competencia.

Tras el cierre de la operación, SAMOA INDUSTRIAL, S.A. transmitirá a PUSKA determinados derechos de propiedad industrial necesarios para el desarrollo de la actividad, en concreto la marca PUSKA (y otras marcas que no son utilizadas en el mercado), determinados rótulos de establecimiento, nombre comercial y modelo industrial, mediante la firma de un Contrato de Compraventa de Derechos de Propiedad Industrial.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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.

II.1. Cláusula de no competencia y no captación

El Contrato de Compraventa de Acciones prevé una obligación de no competencia (que incluye una obligación de no captación), por la que SAMOA se compromete a no competir directa o indirectamente con PUSKANOR, PUSKASUR, SAT PUSKA VALENCIA y SAT PUSKA GRANADA y PUSKA

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

PNEUMATICS durante un plazo [no superior a 3 años] en las actividades de Investigación y desarrollo, fabricación, distribución y venta de productos y servicios relacionados con compresores de aire y equipamiento auxiliar (Cláusula 9).

Además, en el Contrato de Compraventa de Derechos de Propiedad Industrial, se establece una obligación de no competencia (que incluye una obligación de no captación), por la que SAMOA se compromete a no competir con PUSKA ni directa ni indirectamente por un periodo [no superior a 3 años] (Cláusula 6).

En lo que se refiere al ámbito geográfico de estas obligaciones, éste está limitado a aquellos países en los que hubiera vendido SAMOA sus productos en los últimos tres años.

El TDC en su informe de 2 de marzo de 1993 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 Comunicación² 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.

En atención a lo anterior, dichas restricciones se consideran parte integrante de la operación, ya que su duración y contenido no va más allá de lo que razonablemente exige la concentración notificada, estimando este Servicio que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 378/2003, que la desarrolla.

II.2. Acuerdo de suministro y transferencia del *Know How* Técnico.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)

Se prevé que tras la operación, PUSKA continúe comercializando durante una etapa transitoria la misma gama de productos. De esta manera ATLAS COPCO accederá a un segmento del mercado relevante en el que antes se encontraba marginalmente presente, podrá profundizar su estrategia multimarca valiéndose de las marcas transmitidas por SAMOA y finalmente, y sobre todo, dar debido cumplimiento a los contratos de distribución y agencia que PUSKA tiene suscritos para la comercialización de sus productos.

ATLAS COPCO y SAMOA han previsto que, transcurridos 10 días hábiles desde la autorización de la operación y como excepción a la cláusula de no competencia, PUSKA suscribirá un contrato con PERFLO INDUSTRIAL S.L. para el suministro de los compresores hasta ahora suministrados por SAMOA (el “Contrato de Suministro”). El Contrato se refiere a los productos fabricados por PERFLO y se prevé que PUSKA adquiera los productos de PERFLO [...]. Sin embargo, no supone la exclusividad para el suministro dado que PUSKA puede adquirir los mismos productos de otros proveedores y comercializará simultáneamente otros productos además de los fabricados por PERFLO.

Como consecuencia de la obligación de no competencia asumida por SAMOA, PERFLO únicamente se dedicará a la fabricación de productos destinados a suministrarse a PUSKA.

La duración de dicho contrato es [no superior a 3 años], pudiendo cualquiera de las partes resolver el mismo de forma anticipada, con un preaviso [...] (Cláusula 3).

Adicionalmente se ha previsto en el Contrato de Suministro una obligación de traspaso por cada parte de los conocimientos técnicos necesarios para el buen fin del contrato. Estos conocimientos quedan sometidos a una obligación de confidencialidad de duración igual a la del Contrato de Suministro.

La citada Comunicación de la Comisión también considera justificada la existencia de las cláusulas de suministro, siempre que sea durante un periodo transitorio, con la finalidad de garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos necesarios para la realización de las actividades adquiridas.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 378/2003, que la desarrolla.

II.3. Cláusula de confidencialidad

Tanto en Contrato de Compraventa de Acciones (Cláusula 9.2.iii) como en el Contrato de Compraventa de Derechos de Propiedad Industrial (Cláusula 6.2.iii) se establecen sendas obligaciones de confidencialidad respecto a la información que las partes reciban unas de otras o sobre PUSKA, con ocasión de la firma o ejecución de los Contratos.

Dichas cláusulas se establecen por un plazo igual que las de no competencia y su contenido se refiere a lo estrictamente necesario para asegurar el buen fin de la operación, considerándose asimismo como parte de la misma.

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

De acuerdo con la notificante, 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 PARTICIPES

IV.1. Adquirente: “ATLAS COPCO, S.A.E.” (ATLAS COPCO)

ATLAS COPCO es la división de ventas en España de ATLAS COPCO AB y centra su actividad en los sectores de ventas de compresores, herramientas y maquinarias para la industria en general, así como productos y servicios para el sector de la construcción y el sector de la minería.

ATLAS COPCO AB es un grupo empresarial que opera a nivel mundial en el diseño, desarrollo, fabricación, comercialización, y servicio posventa de equipos, herramientas y accesorios destinados al suministro de energía y maquinaria a los sectores de la industria, minería y construcción.

El Grupo cotiza en las Bolsas de Valores de Estocolmo, Londres y Francfort y dispone de un programa de *American Depositary Receipts* en el mercado de valores de Estados Unidos. Concentra su actividad en Bélgica, Estados Unidos, Suecia, Alemania, Francia, India y China.

ATLAS COPCO se organiza en cuatro áreas de negocio: Técnicas de Compresores, Técnicas de Construcción y Minería, Técnicas de Aplicaciones Industriales y Servicios de Alquiler.

En la primera de ellas se desarrollan, fabrican y distribuyen compresores lubricados y no lubricados, compresores portátiles, compresores de gas o de proceso, generadores eléctricos, y toda clase de equipamiento auxiliar para el tratamiento del aire en general.

ATLAS COPCO utiliza la estrategia multimarca de forma que cada marca se dirige a un segmento del mercado determinado, con productos diferenciados y distribuidos por canales diferentes, lo que no evita ciertos solapamientos. Desde el punto de vista interno los diferentes gestores de marcas se ven unos a otros como competidores directos en el mercado.

El área Técnicas de compresores opera globalmente a través de las siguientes marcas: *Atlas Copco, Ceccato, Mark, Worthington Creyssensac, Liutech, Chicago Pneumatic, Grassair, masons, Rand Air, Abird, Irmer+Elze o Crepelle.*

ATLAS COPCO controla en España WORTHINGTON INTERNACIONAL COMPRESORES, S.A. (con un 99,51% de su capital social) que participa en el mercado relevante de esta operación y DESOUTTER, S.A. (de la que posee un 100%) que opera en los mercados de herramientas industriales.

El principal accionista de ATLAS COPCO es la compañía INVESTOR AB, que posee un 15% del capital con derecho a un 21,4% de los votos. Varios inversores institucionales son accionistas importantes de ATLAS COPCO AB y un 64% de las acciones en circulación se encuentran en manos de pequeños inversores.

La facturación del Grupo adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE ATLAS COPCO AB (MILLONES EUROS)			
	2000	2001	2002
Mundial	5.079	5.583	5.192
Unión Europea	1.526	1.698	1.658
España	114	124	117

Fuente: Notificación

IV.2. Adquirida: "PUSKA NEUMATIC S.A." (PUSKA)

Es una empresa española dedicada al diseño, producción y distribución de compresores a través de diversas sociedades de ventas.

PUSKA pertenece a SAMOA INDUSTRIAL, S.A., matriz de SAMOA INTERNACIONAL, S.A..

SAMOA INDUSTRIAL es uno de los principales fabricantes de equipos de lubricación para la industria, la automoción y la agricultura. SAMOA también fabrica otros equipos especiales para la distribución de fluidos y una gama de mobiliario técnico. Sus productos están presentes en más de 70 países.

SAMOA INDUSTRIAL está controlada por [...].

La facturación de la sociedad adquirida en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE PUSKA PNEUMATIC, S.A. (MILLONES EUROS)			
	2000	2001	2002
Mundial	10,3	9,8	10,2
Unión Europea	9,2	9,0	9,4
España	8,6	8,3	8,7

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

En atención a la actividad de las partes en la presente operación, el sector económico potencialmente afectado por la misma es el de maquinaria y equipo mecánico y, en concreto, dentro de los sistemas de aire comprimido³, el segmento determinado por el desarrollo, fabricación, venta y distribución de compresores de aire comprimido (incluyendo recambios, accesorios, equipamientos auxiliares y servicios) para usos doméstico-residenciales y, fundamentalmente, industriales.

La operación no afectará, excepto a lo referido en el acuerdo de suministro, a la producción de los compresores ni sus equipos auxiliares; sólo producirá sus efectos en los mercados de distribución, venta y servicios postventa de compresores en España.

Desde un punto de vista puramente técnico, un compresor disminuye el volumen de una determinada cantidad del aire ambiente aspirado e incrementa su presión por procedimientos mecánicos. Su función básica es la

³ Como precedentes comunitarios de compresores de aire comprimido encontramos: INGERSOLL RAND/MAN, IV/M.479 y ALCHEMY/COMPAIR IV/M.2834, INGERSOLL RAND/DRESSER V/M.121, INGERSOLL-RAND/DESSER-RAND/.INGERSOLL-DRESSER PUMP V/M.1775.

transformación de energía cinética en presión al objeto de su aplicación a determinados usos generalmente industriales.

Los compresores se pueden clasificar en atención a distintos criterios:

- Portabilidad: portátiles o estacionarios.
- Lubricación: Lubricado (*oil*) o sin lubricar (*oil free*)⁴, estos últimos eliminan el eventual riesgo de contaminación por aceite tales como su portabilidad. Esta distinción se mantiene en todos los tipos de compresores clasificados por tecnologías, excepto en los centrífugos que son *oil free* por definición.
- Diferencias tecnológicas básicas: (i) desplazamiento positivo: De pistón o reciprocantes y rotativos (tornillo, espiral, anillo, paletas..), (ii) desplazamiento dinámico: centrífugo y flujo axial. El notificante considera que existe una alta competencia *Inter e intra* tecnología entre los diversos tipos de compresores para prácticamente cada uso o aplicación final excepto en muy definidas y precisas aplicaciones que en todo caso no constituyen mercados afectados.
- Rango de Potencia: permite distinguir (tanto dentro del *oil* como del *oil free*) los siguientes subsegmentos: entre 0-22Kw, entre 30-90Kw, entre 90-1.200Kw y por encima de 1.200Kw.

La Oferta está fragmentada entre operadores que ocupan prácticamente todas las gamas de potencia y tecnologías (ATLAS COPCO, COMPAIR/DEMAG, INGERSOLL RAND, BOGE o KAESER) coexistiendo con operadores especializados en determinados nichos, existiendo por tanto gran sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta.

La Demanda se orienta en función del proceso para el que se ha decidido aplicar el aire comprimido, siendo relevantes como criterios de compra la calidad, cantidad, o presión del aire requerido. La decisión de dotar de energía a un proceso es compleja y se basa fundamentalmente en el correspondiente coste de energía.

El principal factor para determinar la calidad necesaria en el sistema reside en si el proceso se lleva en condiciones de aire comprimido lubricado o no lubricado, siendo esta la distinción básica entre tecnologías desde el punto de vista del cliente; los compresores *oil free* tienen coste mayores pero eliminan completamente el eventual riesgo de contaminación por aceite en el proceso y necesitan menos energía.

Considerada la lubricación, la potencia requerida por el proceso permite distinguir, a su vez, mercados más estrechos. En particular las partes

⁴ Un sistema *oil free* puede lograrse con compresores lubricados o de diseño exclusivamente *oil free*, lo cual indica su sustituibilidad.

consideran que, en atención a las diferentes clasificaciones que se pueden hacer de los compresores de aire y en coherencia con la Comisión europea, se pueden distinguir los siguientes mercados de producto:

- I. Compresores lubricados estacionarios para potencias inferiores a 22Kw.
- II. Compresores lubricados estacionarios para potencias superiores a 22Kw e inferiores a 90Kw.
- III. Compresores lubricados estacionarios para potencias superiores a 90Kw.
- IV. Compresores portátiles.
- V. Compresores no lubricados.
- VI. Compresores centrífugos.

En los mercados IV, V, VI, pueden distinguirse mercados más estrechos en función del rango de potencia, tecnología o el tipo general de compresor.

La operación presente entre ATLAS COPCO y PUSKA lleva a solapamientos horizontales en el mercado de producto (i). Compresores lubricados estacionarios para potencias inferiores a 22Kw, que incluye compresores lubricados de pistón, tornillo helicoidal y paletas.

V.2. Mercado geográfico

La dimensión geográfica del mercado de los compresores en general es al menos el Espacio Económico Europeo (EEE) por los siguientes motivos: se da un nivel fluido de importaciones en toda Europa, los costes de transporte son inferiores al [5-10]% sobre el valor de producto en toda la Unión Europea, el nivel de precios entre los mercados de la UE para tecnologías y rangos de potencias es similar, las características de los competidores son transparentes y homogéneas en la UE, las estructuras de demanda en la UE son similares, no hay aplicaciones generalmente exclusivas de mercados geográficos más allá de las derivadas de las diferencias climáticas, no existen barreras legales más allá de las derivadas del cumplimiento de regulaciones CEE y lenguaje de etiquetado, existe presencia homogénea de los productores de gama completa en los principales mercados de demanda dentro de la UE.

Sin embargo, se observa cierto grado de especialización en gamas de baja potencia (por debajo de 22Kw) de productores de características nacionales. Pese a ello, se da un alto grado de importaciones para estas gamas de potencia procedentes tanto de productores de gama completa como de productores en países con tradición en este proceso productivo. Esto parece indicar que, para este tipo de compresores, el mercado se define como supranacional cuando no engloban el conjunto de la UE.

La Comisión Europea, si bien nunca ha definido formalmente un mercado geográfico para compresores, señala como probable el alcance

equivalente al EEE de este mercado al menos en una ocasión⁵. Sin embargo, también ha venido a considerar la posibilidad de definir mercados más limitados debido a la constatación de preferencias nacionales desde la demanda y la importancia de los servicios postventas, condicionados por la proximidad.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, se analizarán los efectos de esta operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

El mercado señalado relativamente maduro, moderadamente concentrado y transparente. El dinamismo de la oferta se deriva de la necesidad constante de adaptación de los procesos del cliente final a la utilización más eficiente de la energía empleada en la compresión del aire. Se trata de un mercado directamente relacionado con el índice de actividad industrial general.

En general, el mercado de venta de compresores (para todas las tecnologías, rangos de potencia y criterios de portabilidad) en España en 2002 se elevó a un total aproximado de 27.100 unidades vendidas por un valor conjunto de 99,1 millones de €. Sobre este mercado total, ATLAS COPCO considera que su cuota en valor ronda aproximadamente el [25-35]% mientras que la de PUSKA siempre en términos de aproximación se elevará a [0-10]%. INGERSOLL RAND y COMPAIR DEMAG rondan aproximadamente el [15-25]% de la cuota de mercado en valor cada una de ellas.

Las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores en el mercado de producto compuesto por los compresores lubricados para potencias inferiores a 22Kw en España quedan reflejadas en el cuadro siguiente:

⁵ INGERSOLL-RAND/DESSER-RAND/.INGERSOLL-DRESSER PUMP V/M.1775. ”

MERCADO DE COMPRESORES LUBRICADOS PARA POTENCIAS INFERIORES A 22 Kw. EN ESPAÑA		
EMPRESA	AÑO 2002	
	VALOR (millones de €)	CUOTAS DE MERCADO
ATLAS COPCO	[...]	[15-25]%
PUSKA	[...]	[10-20]%
INGERSOLL RAND	[...]	[5-15]%
COMPAIR DEMAG	[...]	[5-15]%
OTROS	[...]	[35-45]%
TOTAL	[...]	100%

*Fuente: Elaboración del SDC, a partir de estimaciones del notificante.
Las cuotas han permanecido prácticamente estables en los últimos años.*

En el apartado OTROS deberían incluirse competidores tales como: FINI, FIAC, ABC, ABAC, AIRKRONE, BETICO..etc., ninguno de ellos con una cuota superior al 5% en su conjunto.

Sumando las cuotas en valor obtenemos que la cuota combinada de las partes tras la operación sería de un **[30-40]%**.

En términos de unidades vendidas en este mercado para el 2002, según estimaciones de ATLAS COPCO, de 23.906 unidades ATLAS COPCO vendió un [5-15]% y PUSKA un [10-20]%, lo que indica que la cuota que se alcanza tras la operación sería del [15-25]%

En el resto de mercados de producto en que no existe solapamiento de actividades, existe un grado de competencia parecido entre los competidores de gama completa. Así a título indicativo, en compresores portátiles, se estima que COMPAIR DEMAG presenta una cuota del [40-50]%, seguido de ATLAS COPCO [25-35]% y de INGERSOLL RAND [15-25]%. En compresores centrífugos INGERSOLL RAND es el líder del mercado con una cuota que la notificante estima cercana al [60-70]%, seguida por ATLAS COPCO e INGERSOLL RAND cada una de ellas con cuotas aproximadas al [5-15]%

Otros competidores europeos a destacar son BOGE, SULLAIR, HYDROVANE, ALUPO/ABC o RENER.

VI.2. Estructura de la demanda

El mercado se caracteriza por tener una demanda fragmentada que está compuesta por la industria en general abarcando centenares de aplicaciones y usos diversos, y se distribuye homogéneamente en términos geográficos, en función del índice de actividad industrial de cada zona.

Para la práctica totalidad de la demanda servida por ATLAS COPCO S.A.E. no existen contratos entre fabricantes y demandantes sino acuerdos de

tarifas cuya vigencia no excede del año. No existen acuerdos en exclusiva ni para equipos ni para elementos auxiliares. Las negociaciones son a nivel nacional en la mayoría de ellos aunque existe una tendencia a incrementar al nivel multinacional las decisiones de compra.

VI.3. Distribución, precios y otras condiciones comerciales.

En materia de distribución se produce una coexistencia entre sistemas propios y ajenos para los principales competidores en el mercado español, sin que exista exclusividad geográfica absoluta para los distribuidores independientes.

La red propia de ATLAS COPCO suele atender a clientes más sofisticados o de compresores con mayor valor añadido (gammas de alta potencia con número de unidades mucho menor) y el proceso de venta suele estar conducido por los requisitos de cada cliente. ATLAS COPCO se organiza en áreas territoriales, [...], y están muy concentrados en Cataluña.

Según indica la notificante, los precios son similares entre competidores para las diferentes categorías en las que se divide el mercado (tecnología y rango de potencia alcanzado) y similares en una escala de dimensión geográfica mayor que la puramente nacional. El rango de precios en el mercado total de compresores es, sin embargo muy disperso, desde los 700€ de un compresor de pistón de potencia baja a los 300.000€ de un compresor centrífugo. La determinación del precio final se lleva a cabo en función de las exigencias del cliente, muchos son los factores añadidos que pueden tener influencias sobre el precio final (insonorización, variabilidad de velocidad, etc.).

Los precios se han mantenido relativamente estables en los tres últimos años en coherencia con la situación del mercado y su relación con la coyuntura en la actividad industrial. [...].

Los principales clientes de ATLAS COPCO en España en 2002 son [...].

VI.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con la información aportada por el notificante, no existen barreras de entrada significativas en estos mercados. No existe dificultad de acceso al mercado de nuevos competidores ya que no hay barreras de tipo arancelarias, tampoco existen limitaciones derivadas de la necesidad de creación de una red de distribución y los costes acerca de la información de las necesidades de la demanda no son elevados. No se da la necesidad de autorizaciones específicas para llevar a cabo la actividad. Sí se prevé, en todo caso, el crecimiento futuro de normas relacionadas con características medioambientales de calidad del aire. No existen límites sobre los factores de producción como pueden ser las materias primas.

A nivel de Grupo ATLAS COPCO ha invertido en I + D para el año 2002 un 1,9% sobre el volumen total de sus ventas frente al 2% que invirtió en el 2001. Se dan en todo el sector importantes niveles de I+D, incluso en tecnologías maduras se observa un alto dinamismo derivado no solo de la constante investigación en nuevas aplicaciones y productos sino en la mejora de los ya existentes. Sin embargo, la relevancia de los derechos de propiedad industrial y las patentes debe ser matizada debido a la capacidad técnica desarrollada por todos los competidores globales en las distintas tecnologías y la ausencia de acuerdos de licencia reseñables en este sector.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por ATLAS COPCO S.A.E. de la sociedad PUSKA PNEUMATIC a SAMOA INTERNACIONAL. También forma parte de la operación la transmisión a favor de PUSKA de determinados derechos de Propiedad Industrial, propiedad de SAMOA INDUSTRIAL, que son necesarios para el desarrollo de la actividad de PUSKA.

El principal efecto de la presente operación es el refuerzo de ATLAS COPCO en el mercado de compresores en España, en el que apuntala su liderazgo haciéndose con una cuota del [30-40]% y, concretamente, en el de compresores lubricados para potencias inferiores a 22Kw, en los que se alcanzará una cuota de mercado de [30-40]% en valor y [15-25]% en volumen.

Este refuerzo es especialmente reseñable en atención a la estrategia multimarca. Así, ATLAS COPCO amplía su cartera de marcas consolidadas y, con ello, puede acceder a un mayor abanico de segmentos de clientes; en su mayoría distribuidores independientes que son relativamente fieles a la marca. No obstante, las ventajas derivadas de la importancia de la marca se contraponen a la cada vez mayor conciencia del coste por parte de la demanda.

Los competidores de ATLAS COPCO poseen incentivos, capacidad financiera suficiente y base de clientes suficiente para abordar procesos de expansión. Existe a nivel al menos del Espacio Económico Europeo un amplio grado de competencia referencial entre los cuatro o cinco competidores globales.

En todo caso, se trata de un mercado en el que el usuario final y los demás agentes presentes en la demanda poseen capacidad de negociación y ejercen una constante presión en términos de precios e innovación.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

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.