

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C-0333/11 ATLAS COPCO/ABAC CAT/TECNOCASSER

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 17 de febrero de 2011 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L., filial al 99,8% de ATLAS COPCO, S.A.E. (ATLAS COPCO) del control exclusivo del negocio de ABAC CATALUÑA, S.L. (ABAC CAT) y TECNOCASSER, S.L. (TECNOCASSER).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L., 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 el artículo 8.1 a). 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) Con fecha 2 de marzo de 2011, esta Dirección de Investigación requirió a la notificante información necesaria para la resolución del expediente, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 37.2 b) y 55.5 de la LDC. El escrito de contestación tuvo entrada en la CNC el 4 de marzo de 2011.
- (4) 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.
- (5) 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".
- (6) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **19 de marzo de 2011**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (7) La operación consiste en la adquisición por parte de AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L., filial al 99,8% de ATLAS COPCO del control exclusivo del negocio de ABAC CAT y TECNOCASSER.

- (8) En particular, tal y como se establece en el Expositivo I del Contrato de Compraventa de 16 de febrero de 2011, el negocio adquirido incluye la mayor parte de los activos de ABAC CAT y TECNOCASSER, incluyendo [...] ¹
- (9) Esta operación de concentración se enmarca dentro del artículo 7.1 b) de la LDC.

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

- (10) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no se cumplen los requisitos previstos en el artículo 1 del Reglamento n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (11) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

IV.1. Cláusula de no competencia

- (12) El Contrato de Compra de Activos relativo al negocio de ABAC CAT y TECNOCASSER incluye [...] una obligación de no competencia, según la cual [...].

IV.2. Cláusula de no captación

- (13) El Contrato de Compra de Activos incluye [...] una obligación de no captación, según la cual [...].

IV.3. Valoración

- (14) 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”.
- (15) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como 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), se considera que en el presente caso la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose parte integrante de la misma. Por lo que se refiere a la cláusula de no captación, la segunda parte de la cláusula, según la cual ABAC CAT y TECNOCASSER se abstendrán de contratar a otros empleados de ATLAS COPCO a menos que el Comprador autorice dicha contratación por escrito, va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, por lo que no se considera parte integrante de la misma.

¹ Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L. (AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA)

- (16) AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA es una filial al 99,8% de ATLAS COPCO, S.A.E., empresa holding de la división de ventas del Grupo ATLAS COPCO en España. Ambas son filiales de la sociedad ATLAS COPCO AB, la cual es cabecera del Grupo ATLAS COPCO, que opera a nivel mundial en productos y servicios que van desde equipamiento de gas y aire comprimido, generadores, equipos para los sectores de minería y construcción, herramientas industriales y sistemas de montaje hasta la prestación de servicios postventa y de alquiler de equipos. Fabrica² y monta productos gracias a sus 83 plantas de producción localizadas en 23 países. ATLAS COPCO no posee en España ninguna planta de producción.
- (17) AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL se dedica a la distribución y comercialización de los productos del Grupo ATLAS COPCO, en particular, de las marcas *Worthington*, *Puska* y *Abac* desarrollando estas actividades a través de sus centros de trabajo en Barcelona y Vizcaya.
- (18) El Grupo ATLAS COPCO está organizado en tres áreas de negocio:
- (19) Técnicas de construcción y minería: este negocio desarrolla, fabrica y vende equipos de perforación de rocas, herramientas de perforación, equipos para minería de exterior y excavación de túneles, equipos de carga y maquinaria de perforación geotécnica y construcción.
- (20) Herramientas industriales: este negocio se encarga del desarrollo, fabricación y comercialización de herramientas industriales neumáticas, sistemas de montaje, equipamiento industrial de alta precisión y repuestos. Se atiende en general a las necesidades de la industria automovilística y aeronáutica y la industria manufacturera en general.
- (21) Técnicas de compresión: esta área desarrolla, fabrica y distribuye productos desde 1904. Su gama de productos y servicios es muy amplia, abarcando compresores estacionarios (lubricados y no lubricados), compresores portátiles, grupos electrógenos, equipos de proceso, secadores y filtros de aire, generadores de nitrógeno, equipos de aire respirable, separadores de condensados aceite-agua, depósitos de aire y equipos de tratamiento de aire y accesorios.
- (22) La operación afecta a la división de técnicas de compresión de ATLAS COPCO.
- (23) En lo que respecta a esta división, el Grupo ATLAS COPCO comercializa sus productos a nivel mundial a través de las siguientes marcas: Atlas Copco, Ceccato, Mark, Worthington Creyssensac, Liutech, Chicago, Pneumatic, Grassair, Abac, Rand Air, Abird, Irmer + Elzer, Puska, Creemers, Alup, Agre, Manguiere, Balma BelAire, Bolaite, Quincy y Pneumatech.

² Los procesos de fabricación se concentran principalmente en Bélgica, EEUU, Suecia, Italia, Alemania, India y China.

- (24) ATLAS COPCO S.A.E tiene sus oficinas centrales en Madrid, contando asimismo con delegaciones en Asturias, Cataluña, Comunidad Valenciana, Andalucía, País Vasco y Zona Centro.
- (25) Las acciones del Grupo ATLAS COPCO cotizan en la Bolsa de valores de Estocolmo. Ninguno de los accionistas de la sociedad matriz del Grupo ATLAS COPCO ejerce control conjunto o exclusivo sobre la sociedad.
- (26) La facturación de Grupo ATLAS COPCO³ en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GRUPO ATLAS COPCO. 1 DE ENERO A 30 SEPTIEMBRE 2010 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
>2.500	>250	>60

Fuente: Notificación

V.2. ABAC CATALUNYA, S.L. (ABAC CAT)

- (27) ABAC CAT es una empresa constituida en 1992 dedicada a la distribución de compresores y maquinaria industrial y a la prestación de servicio técnico de estos equipos. Su ámbito de actuación comprende principalmente Cataluña, Baleares, Navarra, Rioja y Aragón. Actualmente, ABAC CAT únicamente comercializa y da servicio técnico a productos del Grupo ATLAS COPCO, en particular de las marcas Abac y Alup.
- (28) ABAC CAT era uno de los centros de asistencia y distribución de la empresa Abac Aria Compressa, S.p.A, división industrial del Grupo Abac, adquirida por ATLAS COPCO en 2006⁴.
- (29) Los principales accionistas de ABAC CAT son [...].
- (30) La facturación de ABAC CAT en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ABAC CAT. 1 DE ENERO A 30 DE SEPTIEMBRE 2010 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	<60

Fuente: Notificación

³ Los 10 principales accionistas de Atlas Copco AB son: Investor: 16,71%; Alecta Pension Fund: 3,92%; Swedbank: 3,55%; Handelsbanken Funds: 1,42%; Nordea Funds: 1,44%; Folksam KPA: 1,55%; AP 2: 0,94%; AP1: 1,18%; SEB: 1,26%; AP4: 0,73%; Otros: 67,30%.

⁴ Expediente N-06085 Atlas Copco/Abac.

V.3. TECNO- CASSER, S.L. (TECNOCASSER)

- (31) TECNOCASSER es una empresa constituida en mayo de 2004, dedicada a la instalación, autorización⁵ y prestación de servicios técnicos de maquinaria y equipo industrial. Actualmente TECNOCASSER no vende maquinaria alguna, sino que únicamente se dedica a la instalación de equipos de las marcas Abac y Alup pertenecientes al Grupo Atlas Copco. Las actividades de TECNOCASSER están vinculadas a las de ABAC CAT, en la medida en que presta los servicios de instalación y autorización a los clientes con equipos vendidos por ABAC CAT.
- (32) El ámbito geográfico en el que opera TECNOCASSER es Cataluña.
- (33) Los principales accionistas de TECNOCASSER son [...].
- (34) La facturación de TECNOCASSER en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TECNOCASSER. 1 DE ENERO A 30 DE SEPTIEMBRE 2010 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	<60

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS AFECTADOS POR LA OPERACIÓN

VI.1. Mercado de producto

- (35) El sector económico en el que operan las partes de la operación es el de la fabricación, comercialización, instalación y mantenimiento de equipo y maquinaria industrial (Código NACE C.2813: fabricación de otras bombas y compresores).
- (36) La operación sólo tendrá incidencia en los segmentos de comercialización, instalación y mantenimiento de equipo y maquinaria industrial, en particular, de compresores de aire, dado que no afecta al diseño y fabricación de compresores de aire ni sus equipos auxiliares, ya que estos procesos se llevan a cabo fuera de España⁶ y por su parte ABAC CAT y TECNOCASSER no realizan actividades de diseño y fabricación.
- (37) El compresor es un elemento de los sistemas de aire cuya función básica es transformar la energía cinética en presión para su aplicación a determinados usos, generalmente industriales. Existen dos tipos generales de compresores (desplazamiento positivo y desplazamiento dinámico) y diferentes subtipos dentro

⁵ Según la notificante, las actividades de autorización conllevan la elaboración del proyecto de legalización de los aparatos y sistemas de aire comprimido con arreglo a los requisitos establecidos en el Real Decreto 2060/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de equipos a presión y sus instrucciones técnicas complementarias.

⁶ Bélgica, Brasil, China, Francia, Alemania, Reino Unido, India, Italia, Holanda, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

de cada uno de ellos, básicamente en función de su portabilidad (portátiles o estacionarios), lubricación (lubricados *-oil-* o sin lubricar *-oil free-*), potencia (0-22Kw, 30-90Kw, 90-1.200Kw y por encima de 1.200Kw) y tecnologías básicas (pistón, tornillo, centrífugos, paletas rotatorias,...).

- (38) En relación con los compresores de aire, la Comisión Europea⁷ ha distinguido los siguientes mercados relevantes: estacionarios, lubricados, portátiles lubricados, estacionarios *oil free*, portátiles *oil free*, *airends*⁸ lubricados y *airends oil free*.
- (39) Por su parte, el Servicio de Defensa de la Competencia, en el caso N-03037 ATLAS COPCO/PUSKA PNEUMATIC, distinguió seis 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.
- (40) En el año 2009, ATLAS COPCO estuvo presente en el mercado de compresores lubricados estacionarios para potencias inferiores a 22 Kw, potencias superiores a 22Kw e inferiores a 90Kw y potencias superiores a 90 kw. Por su parte, ABAC CAT (y en consecuencia, TECNOCASSER) estuvieron presentes en el mercado de compresores lubricados estacionarios para potencias incluidas en las dos primeras categorías.
- (41) En atención a la actividad de las partes y a la vista de las consideraciones anteriores, a los efectos de la presente operación se consideran relevantes⁹ los mercados de compresores lubricados estacionarios para a) potencias inferiores a 22 Kw y b) para potencias superiores a 22Kw e inferiores a 90Kw.

VI.2. Mercado geográfico

- (42) De acuerdo con la notificante, los mercados son de ámbito supranacional como consecuencia del alto nivel de importaciones, los bajos costes de transporte, el nivel de precios y las estructuras de demanda similares en la UE. Asimismo, la notificante señala que son cada vez más comunes los procesos de negociación a nivel multinacional, adquiriendo los consumidores los productos para varias plantas/países a fin de obtener mejores condiciones.

⁷ IV/M.479 Ingersoll Rand/Man, INGERSOLL-RAND/DESSER-RAND/.INGERSOLL-DRESSER PUMP V/M.1775, ALCHEMY/COMPAIR IV/M.2834.

⁸ De acuerdo con la notificante, un sistema de aire está compuesto por una estructura básica o *airend* y equipamiento auxiliar.

⁹ Cabe señalar que, dadas las características de la operación y, en particular, de la actividad de TECNOCASSER; vinculada a la de ABAC CAT, no se considera necesario determinar si el servicio técnico de los compresores de aire constituye un mercado relevante diferente del de comercialización de compresores, puesto que la valoración de la operación no se ve afectada.

- (43) La Comisión Europea, aun cuando no cierra la definición de los mercados geográficos para compresores, señala como probable el alcance equivalente al Espacio Económico Europeo (EEE)¹⁰.
- (44) Esta Dirección de Investigación analizará los efectos de la operación de concentración en el territorio nacional y del EEE.

VII. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VII.1. Estructura de la oferta

- (45) Según precedentes nacionales¹¹ y comunitarios¹², desde el punto de vista de la oferta, el sector de compresores de aire puede considerarse maduro, moderadamente concentrado, transparente y directamente relacionado con el índice de actividad industrial.
- (46) La oferta se caracteriza por ser dinámica debido a la necesidad constante de adaptación de los procesos industriales del cliente final a la utilización más eficiente de la energía empleada en la compresión del aire.
- (47) La oferta se encuentra fragmentada entre operadores internacionales que ocupan prácticamente todas las gamas de potencia y tecnología (como es el caso de ATLAS COPCO, Compair, Ingersoll Rand, Kaeser, Sullair, Betico y ABC Compressors) y otros operadores más pequeños que se encuentran especializados en determinados nichos en un entorno de competencia multinacional.
- (48) De acuerdo con la notificante, en 2009, las cuotas de mercado en términos de valor de ATLAS COPCO en España en el mercado de comercialización de compresores lubricados estacionarios para las dos categorías en que se produjeron solapamientos (potencias inferiores a 22 Kw y potencias superiores a 22 Kw pero inferiores a 90kw) fueron [30-60%] y [30-60%], mientras que las de ABAC CAT fueron [0-10%] y [0-10%].
- (49) De acuerdo con la notificante, con los datos más actualizados de los que dispone, correspondientes al tercer trimestre de 2010, ABAC CAT está sólo presente en el segmento de potencias inferiores a 22Kw, con una cuota de [0-10%] en valor. En ese segmento, la cuota de ATLAS COPCO fue de [30-60%].
- (50) De acuerdo con la notificante, en 2009 la cuota de mercado en términos de valor de ATLAS COPCO en el EEE en el mercado de comercialización de compresores lubricados estacionarios para las categorías de a) potencias inferiores a 22 Kw y

¹⁰ En 1994, en el caso INGERSOLL RAND/MAN IV/M.479 la Comisión consideró que el mercado geográfico relevante podía ser nacional o europeo. En 1999, en el caso INGERSOLL RAND/DESSER RAND/INGERSOLL DRESSER PUMP IV/M.1775, consideró que es al menos el EEE.

¹¹ Expte N-06085 ATLAS COPCO/ABAC

¹² IV.M 479 Ingersoll Rand/man

b) superiores a 22 Kw pero inferiores a 90kw fueron [20-30%] y [20-30%], mientras que las de ABAC CAT fueron [0-10%] y [0-10%].

- (51) En el tercer trimestre del año 2010, sólo se habrían producido solapamientos en el segmento de compresores lubricados estacionarios para la categoría de potencias inferiores a 22 Kw, en el que la cuota en EEE de ATLAS COPCO ascendió a [20-30%] y la de ABAC CAT a [0-10%].

VII.2. Estructura de la demanda y canales de distribución

- (52) Según la notificante, la demanda del sector de la maquinaria y equipo mecánico posee una importante capacidad de negociación y ejerce una constante presión en términos de precio e innovación. Las necesidades del cliente evolucionan, en términos de potencia, a medida que evoluciona su propia actividad, por lo que existen desplazamientos progresivos de producción desde tecnologías de pistón hacia tecnologías tipo tornillo rotatorio, y desde tecnologías lubricadas hacia no lubricadas.
- (53) Según la notificante, para la práctica totalidad de la demanda servida por ATLAS COPCO, en España no existen contratos entre fabricantes y clientes, sino acuerdos de tarifas que no suelen exceder de un año. No existen acuerdos de exclusiva en ningún caso y las negociaciones se realizan a escala nacional, si bien existe una tendencia a que las decisiones de compra tengan carácter multinacional.
- (54) Los principales clientes de ATLAS COPCO, S.A.E. son [...] con porcentajes sobre el total de facturación de [0-10%].
- (55) Los principales clientes de AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA S.L. son [...] con porcentajes sobre el total de facturación de [0-10%].
- (56) Los principales clientes de ABAC CAT son [...] con porcentajes sobre el total de facturación de [0-10%] y [10-20%].
- (57) Los principales clientes de TECNOCASSER son [...] con porcentajes sobre el total de facturación de [0-10%], [10-20%] y de [20-30%].
- (58) En lo que respecta a la estructura de la distribución, según la notificante, teniendo en cuenta la fragmentación de la demanda, es necesario contar con cierta capilaridad para la venta de productos y servicios en gamas de menor potencia, por lo que coexisten sistemas de distribución propios y ajenos. .
- (59) De todas las marcas del Grupo ATLAS COPCO comercializadas por AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L., aproximadamente el [65-75%] se comercializa a través de distribuidores independientes, atribuyéndose el resto a su propia fuerza interna de ventas.
- (60) ATLAS COPCO está organizado en delegaciones territoriales, sin organización administrativa propia, que atiende a la totalidad del mercado nacional. La red propia de ATLAS COPCO suele atender a clientes más sofisticados o de compresores con mayor valor añadido y el proceso de venta suele estar fuertemente conducido por los requisitos específicos de cada cliente (*custom built*).

- (61) Asimismo, en la actualidad, ATLAS COPCO, trabaja con [...] distribuidores independientes, entre ellos ABAC CAT.
- (62) En relación con los contratos de distribución, lo normal es la existencia de términos de exclusiva geográfica no absoluta para los distribuidores ajenos, aunque en algunos casos existen solapamientos de zonas siempre que algún distribuidor en particular sea especialista en determinados tipos de demanda final. Los principales competidores llevan a cabo sus ventas a través de una estructura de distribución similar, sin que la competencia entre fabricantes se vea en modo alguno afectada por estos esquemas.
- (63) En el caso de ATLAS COPCO, sus acuerdos no otorgan la exclusiva de dicha actividad en un área geográfica pese a que, por la propia dinámica de la actividad y del número de distribuidores existente, las zonas de actividad suelen estar limitadas normalmente a un solo distribuidor.
- (64) En lo que respecta a ABAC CAT y TECNOCASSER, desarrollan sus actividades en España de forma directa.

VII.3. Fijación de precios

- (65) Según la notificante, los precios son similares entre competidores para las diferentes categorías en que se divide el mercado y similares también en una escala de dimensión geográfica mayor que la puramente nacional.
- (66) La determinación de precios se lleva a cabo en función de las exigencias del cliente y se diferencian en función de si el compresor es regular (*packaged*) o si se ha realizado especialmente para el cliente en atención a sus necesidades específicas (*custom built*).
- (67) Las evoluciones de los precios de ATLAS COPCO han sido estables, en coherencia con la situación del mercado y la coyuntura de la actividad industrial.
- (68) Debido a la complejidad y solapamiento de los diferentes tipos de productos y servicios, la notificante considera difícil indicar con precisión los niveles de precios y la evolución de los mismos en los competidores de ATLAS COPCO.

VII.4. Competencia potencial y barreras a la entrada

- (69) De acuerdo con la notificante, no existen dificultades de acceso de nuevos competidores al mercado, ya que no hay barreras arancelarias que incrementen el coste total de entrada ni limitaciones derivadas de la necesidad de creación de una red de distribución debido a la abundante tipología de este tipo de redes y a la concentración de la demanda en zonas de alta densidad industrial. Los costes de acceso, fundamentalmente la información sobre necesidades de la demanda, no son elevados. Tampoco se requieren autorizaciones específicas para llevar a cabo la actividad.
- (70) La notificante menciona un gran número de operadores, como es el caso de la propia ATLAS COPCO, que han accedido al mercado español sin haber instalado fábricas propias. Las empresas importan los compresores de aire desde otros países y comercializan sus productos a través de su propia red de distribución o

por medio de contratos de distribución concluidos con distribuidores independientes o con otros fabricantes de maquinaria y equipo industrial.

VIII. VALORACIÓN

- (71) La operación consiste en la adquisición por ATLAS COPCO del control exclusivo del negocio de ABAC CAT y TECNOCASSER relativo a la comercialización, servicio post-venta e instalación de compresores lubricados estacionarios en la zona de Noroeste de España. El volumen del negocio adquirido es muy reducido [...].
- (72) La operación tiene efectos sobre los mercados de compresores lubricados estacionarios de potencias inferiores a 22Kw y superiores a 22, pero inferiores a 90Kw.
- (73) Las actividades de ABAC CAT son muy limitadas en el ámbito relevante del EEE, siendo el incremento de cuota de ATLAS COPCO en esas dos categorías [0-1] punto porcentual.
- (74) ABAC CAT también tiene una presencia limitada en España, siendo el incremento de la cuota de ATLAS COPCO, tanto en compresores lubricados estacionarios de potencias inferiores a 22 kw como superiores a 22 Kw pero inferiores a 90kw, [0-10%].
- (75) Por otra parte, existen importantes operadores capaces de hacer frente a la competencia de ATLAS COPCO, como es el caso de los grupos internacionales INGERSOLL RAND, COMPAIR KAESER KOMPRESSOREN y SULLAIR. Por otra parte, la demanda posee una fuerte capacidad de negociación y ejerce una constante presión en términos de precio e innovación. Además no existen barreras significativas de entrada a los mercados.
- (76) Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados.