

C-0361/11  
EL/FR

---

**INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**  
**EXPEDIENTE C-0361/11 ATLAS COPCO/SOGIMAIR/AIRCOMSA**

---

**I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 27 de mayo de 2011 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L. del 100% del capital social de las sociedades SOGIMAIR, S.A. (SOGIMAIR) y AIRE COMPRIMIDO, S.A. (AIRCOMSA), ambas empresas participadas por los mismos accionistas.
- (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) 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) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **27 de junio de 2011**, 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 AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L. del 100% del capital social de las sociedades SOGIMAIR, S.A. (SOGIMAIR) y AIRE COMPRIMIDO, S.A. (AIRCOMSA), ambas empresas participadas por los mismos accionistas.
- (7) La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa firmado el 23 de mayo de 2011.
- (8) El objetivo de la operación se centra en el interés de ATLAS COPCO de aumentar la presencia geográfica de su red de distribución y servicio técnico en las zonas en las que SOGIMAIR y AIRCOMSA han desarrollado su negocio desde hace varios años (Zona Centro, Levante, Aragón, Cataluña y La Rioja).

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

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

- (10) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas puesto que no se cumplen los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del citado Reglamento.
- (11) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.
- (12) 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 España.

### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **IV.1. AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L. (AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA)**

- (13) 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. Fabrica<sup>1</sup> y monta productos gracias a sus 83 plantas de producción localizadas en 23 países. ATLAS COPCO no posee en España ninguna planta de producción.
- (14) AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL se dedica exclusivamente 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 Madrid, Barcelona y Vizcaya.
- (15) El Grupo ATLAS COPCO está organizado en tres áreas de negocio:

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.

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

---

<sup>1</sup> Los procesos de fabricación se concentran principalmente en Bélgica, EEUU, Suecia, Italia, Alemania, India y China.

necesidades de la industria automovilística y aeronáutica y la industria manufacturera en general.

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.

- (16) La operación afecta a la división de técnicas de compresión de ATLAS COPCO.
- (17) En España, los compresores de ATLAS COPCO se comercializan bajo las marcas *Atlas Copco, Mark, Worthington Creyssensac, Chicago Pneumatic, Abac Air Compressors, Puska y Alup*.
- (18) 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.
- (19) La facturación de Grupo ATLAS COPCO en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS <sup>2</sup> DE GRUPO ATLAS COPCO 2010 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

#### IV.2. SOGIMAIR, S.A. (SOGIMAIR)

- (20) SOGIMAIR es una empresa dedicada a la distribución de compresores de aire eléctricos y portátiles, así como a la prestación de servicios de mantenimiento y asesoramiento técnico de estos equipos, principalmente en la zona centro, Levante, Aragón, Cataluña y La Rioja.
- (21) SOGIMAIR comercializa compresores industriales eléctricos de marca *Compair*<sup>3</sup> (fabricante GARDNER DENVER) y compresores portátiles de la compañía *Doosan*<sup>4</sup> (INGERSOLL RAND). La facturación de SOGIMAIR en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

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

<sup>3</sup> Compair [...].

<sup>4</sup> SOGIMAIR [...].

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SOGIMAIR 2010 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

### IV.3. AIRE COMPRIMIDO, S.A. (AIRCOMSA)

- (22) AIRCOMSA está presente, principalmente, en el sector de la distribución de compresores de aire, comercializando además de forma esporádica bombas de vacío, soplantes y equipos de refrigeración industrial.
- (23) AIRCOMSA distribuye compresores fabricados por la empresa INGERSOLL RAND de forma no exclusiva.
- (24) Asimismo, AIRCOMSA realiza la ingeniería, proyecto, instalación y puesta en marcha de los equipos. Su ámbito geográfico abarca la zona centro, cubriendo las provincias de Madrid, Toledo, Ávila, Segovia, Salamanca, Ciudad Real y Valladolid.
- (25) La facturación de AIRCOMSA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE AIRCOMSA 2010 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

- (26) El sector económico en el que operan las partes de la operación es el de la fabricación (solamente el adquirente), comercialización, instalación y mantenimiento de equipo y maquinaria industrial.
- (27) 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 España por parte de la adquirente<sup>5</sup> y, en el caso de las adquiridas, no realizan actividades de diseño y

<sup>5</sup> Bélgica, Brasil, China, Francia, Alemania, Reino Unido, India, Italia, Holanda, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

fabricación sino que se limitan a distribuir compresores de aire de determinados fabricantes mediante contratos no exclusivos<sup>6</sup>.

- (28) 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 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,...).
- (29) En relación con los compresores de aire, la Comisión Europea<sup>7</sup> ha distinguido los siguientes mercados relevantes: estacionarios, lubricados, portátiles lubricados, estacionarios *oil free*, portátiles *oil free*, *airends*<sup>8</sup> lubricados y *airends oil free*.
- (30) En los precedentes nacionales<sup>9</sup> en los que se ha analizado el sector de la maquinaria y equipo mecánico, las autoridades de competencia han considerado que además de tener en cuenta las características de lubricación y portabilidad, es posible distinguir mercados más estrechos para los compresores lubricados en atención a la potencia requerida por el proceso.
- (31) Así se han distinguido seis mercados de producto:
- Compresores lubricados estacionarios para potencias inferiores a 22Kw.
  - Compresores lubricados estacionarios para potencias superiores a 22Kw e inferiores a 90Kw.
  - Compresores lubricados estacionarios para potencias superiores a 90Kw.
  - Compresores portátiles.
  - Compresores no lubricados.
  - Compresores centrífugos.
- (32) La presente operación no produce efecto alguno en relación con el mercado de compresores centrífugos, dado que SOGIMAIR y AIRCOMSA no están presentes en el mismo.

---

<sup>6</sup> COMPAIR e INGERSOLL RAND [...]

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

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

<sup>9</sup> Informes del SDC en los expedientes N-03037 Atlas Copco/Puska Pneumatic y N-06085 Atlas Copco/Abac. Informe de la CNC en el reciente expediente C-0333/11 Atlas Copco/Abac Cat/Tecnocasser.

- (33) Por otra parte, si bien algunas empresas están verticalmente integradas fabricando y distribuyendo sus propios compresores, existen multitud de empresas a nivel nacional y europeo dedicadas exclusivamente a la distribución y, en su caso, a los servicios de instalación y mantenimiento de los compresores fabricados por grandes multinacionales. Éste es el caso de las dos adquiridas en la presente operación así como de los otros dos distribuidores recientemente adquiridos por ATLAS COPCO (Ver expediente C-0333/11 Atlas Copco/Abac Cat/Tecnocasser). Incluso los fabricantes de compresores de aire verticalmente integrados cuentan en algunos casos simultáneamente con su propia red de distribución y con distribuidores independientes o con otros fabricantes de maquinaria y equipo industrial. Así, actualmente SOGIMAIR y AIRCOMSA tienen contratos de distribución con GARDNER DENVER (COMPAIR) e INGERSOLL RAND respectivamente, ambos fabricantes de compresores, si bien en ambos contratos está previsto que tanto SOGIMAIR como AIRCOMSA no podrán vender productos de competidores por lo que tras la operación se resolverán dichos contratos.
- (34) A la vista de todo lo anterior, esta Dirección de Investigación analizará el mercado de distribución, instalación y mantenimiento de compresores lubricados estacionarios para potencias inferiores a 22 Kw, de 22 Kw a 90 y aquellos superiores a 90 Kw así como los portátiles y no lubricados.

## **V.2. Mercado geográfico**

- (35) 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 con los compradores de los equipos a nivel multinacional, adquiriendo los consumidores los productos para varias plantas a fin de obtener mejores condiciones.
- (36) 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)<sup>10</sup>.
- (37) Esta Dirección de Investigación, al igual que en los precedentes nacionales, analizará los efectos de la operación de concentración en el territorio nacional y en el EEE.

## **VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

- (38) Según los precedentes nacionales<sup>11</sup> y comunitarios<sup>12</sup>, desde el punto de vista de la oferta, el sector de compresores de aire puede considerarse maduro, moderadamente

---

<sup>10</sup> 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/DRESSER PUMP IV/M.1775, consideró que es al menos el EEE.

<sup>11</sup> Expte N-06085 ATLAS COPCO/ABAC, Informe de la CNC en el expediente C-0333/11 Atlas Copco/Abac Cat/Tecnocasser.

concentrado, transparente y directamente relacionado con el índice de actividad industrial.

- (39) En el mercado de comercialización de compresores están presentes tanto fabricantes que distribuyen sus productos con su propia fuerza de ventas como distribuidores independientes.
- (40) 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.
- (41) A continuación se indican las cuotas facilitadas por el notificante<sup>13</sup> en los mercados relevantes tanto a nivel nacional como en el EEE:

MERCADO DE COMPRESORES LUBRICADOS ESTACIONARIOS POTENCIAS <22 KW (2010)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)
ATLAS COPCO*	[...]	[20-30]	[...]	[35-55]
SOGIMAIR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
AIRCOMSA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
INGERSOLL RAND	[...]	[0-10]	[...]	[5-15]
GARDNER DENVER (antes COMPAIR)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[40-50]	[...]	[30-55]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación notificante. (\*) Incluye las marcas ABAC, Puska y Worthington, así como Atlas Copco, todas ellas operando en el mercado español,.

MERCADO DE COMPRESORES LUBRICADOS ESTACIONARIOS POTENCIAS 22-90 KW (2010)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)
ATLAS COPCO*	[...]	[20-35]	[...]	[40-65]

<sup>12</sup> IV.M 479 Ingersoll Rand/man

<sup>13</sup> El notificante indica que solamente puede aportar las mejores estimaciones posibles de las cuotas en horquillas, ya que desconoce el tamaño total del mercado de compresores por no existir bases o estadísticas oficiales de estos mercados. Las partes han incluido las ventas realizadas por ATLAS COPCO a clientes finales y a distribuidores independientes dado que no disponen de datos desagregados excepto para las dos distribuidoras adquiridas. Para el resto de competidores se han utilizado los mismos criterios, restando las ventas realizadas por SOGIMAIR y AIRCOMSA de los competidores INGERSOLL RAND y COMPAIR, respectivamente.

<b>SOGIMAIR</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
<b>AIRCOMSA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
INGERSOLL RAND	[...]	[10-20]	[...]	[10-35]
COMPAIR (GARDNER DENVER)	[...]	[0-10]	[...]	[5-15]
OTROS	[...]	[30-40]	[...]	[15-40]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación notificante. (\*) Incluye las marcas *ABAC, Puska* y *Worthington*, así como *Atlas Copco*, todas ellas operando en el mercado español.

<b>MERCADO DE COMPRESORES LUBRICADOS ESTACIONARIOS POTENCIAS &gt;90 KW (2010)</b>				
<b>Empresa</b>	<b>EEE</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>ATLAS COPCO*</b>	[...]	<b>[25-40]</b>	[...]	<b>[35-50]</b>
<b>SOGIMAIR</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
<b>AIRCOMSA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
INGERSOLL RAND	[...]	[0-10]	[...]	[15-35]
COMPAIR (GARDNER DENVER)	[...]	[0-10]	[...]	[5-15]
OTROS	[...]	[30-40]	[...]	[15-30]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación notificante. (\*) Incluye las marcas *ABAC, Puska* y *Worthington*, así como *Atlas Copco*, todas ellas operando en el mercado español.

<b>MERCADO DE COMPRESORES NO LUBRICADOS (2010)</b>				
<b>Empresa</b>	<b>EEE</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>ATLAS *COPCO</b>	[...]	<b>[40-60]</b>	[...]	<b>[45-65]</b>
<b>SOGIMAIR</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
<b>AIRCOMSA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
INGERSOLL RAND	[...]	[10-25]	[...]	[15-35]
COMPAIR (GARDNER DENVER)	[...]	[0-10]	[...]	[0-20]
OTROS	[...]	[10-25]	[...]	[5-25]

<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>
--------------	-------	------------	-------	------------

Fuente: Estimación notificante. (\*) Incluye las marcas *ABAC*, *Puska* y *Worthington*, así como *Atlas Copco*, todas ellas operando en el mercado español.

<b>MERCADO DE DE COMPRESORES PORTÁTILES (2010)</b>				
<b>Empresa</b>	<b>EEE</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>ATLAS COPCO*</b>	[...]	<b>[30-45]</b>	[...]	<b>[25-40]</b>
<b>SOGIMAIR</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[5-15]</b>
<b>AIRCOMSA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
<b>INGERSOLL RAND</b>	[...]	[10-25]	[...]	[10-25]
<b>COMPAIR (GARDNER DENVER)</b>	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>OTROS</b>	[...]	[15-25]	[...]	[10-30]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación notificante. (\*) Incluye las marcas *ABAC*, *Puska* y *Worthington*, así como *Atlas Copco*, todas ellas operando en el mercado español.

## **VI.2. Estructura de la demanda y canales de distribución**

- (42) 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 ya que se trata de grandes grupos de la industria química y petroquímica, industria del cemento, metalúrgica, fabricantes de automóviles, etc.
- (43) 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.
- (44) En lo que respecta a los canales de distribución de los productos, se produce una coexistencia entre estructuras o sistemas propios y ajenos, como se ha señalado anteriormente. 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. Este efecto es más importante en los compresores lubricados estacionarios en la categoría para potencias inferiores a 22 Kw y, en menor medida, para potencias entre 22 y 90 Kw. En lo que respecta a los compresores con potencias superiores a 90 Kw y los compresores portátiles, la distribución de los productos suele hacerse a través de la red propia de cada fabricante.

- (45) 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<sup>14</sup>, atribuyéndose el resto a su propia fuerza interna de ventas. No obstante, tanto a través de la presente operación como de la recientemente autorizada por la CNC C-0333/11 ATLAS COPCO/ABAC CAT/TECNOCASSER (en la que la adquirente sustituía el vínculo contractual con dos de sus distribuidores por un vínculo estructural), ATLAS COPCO refuerza sus canales propios de venta de compresores de aire. Por su parte, SOGIMAIR y AIRCOMSA desarrollan sus actividades en España de forma directa a través de sus propios equipos de ventas integrados por [...] y [...] comerciales, respectivamente.

### **VI.3. Fijación de precios**

- (46) 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.
- (47) 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*).
- (48) ATLAS COPCO aplica las mismas tarifas a todos los distribuidores de la misma marca en España, si bien pueden aplicarse posteriormente descuentos en función del volumen y las características de cada distribuidor.
- (49) Posteriormente el distribuidor negocia el precio con el cliente en función de su margen. En esta fase es importante el poder de compra del demandante que, en general, es muy elevado en este sector.
- (50) Según el notificante, 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.
- (51) 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.

### **VI.4. Competencia potencial y barreras a la entrada**

- (52) De acuerdo con la notificante, no existen dificultades de acceso de nuevos competidores al mercado de fabricación ni al mercado de distribución, 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.

---

<sup>14</sup> En la actualidad ATLAS COPCO trabaja con un total de [...] distribuidores independientes, generalmente vinculados con la industria de sistemas de aire comprimido o de maquinaria y equipos industriales.

- (53) 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.
- (54) Existe un gran número de distribuidores independientes multi-producto. Concretamente, el notificante cita Daunis, Airum Logistics, Airmatic, Metrafil, Euromáquinas y otros, que, si bien limitan a una marca determinada su gama de compresores, distribuyen todo tipo de herramientas relacionadas con equipamiento hidráulico de sistemas, tratamientos de aire, etc.
- (55) Asimismo, en el sector de la maquinaria y equipo mecánico cabe destacar los fabricantes de equipos auxiliares (Domnick Hunter, Ultrafilter, Walker Filtration, SPX Corporation, Chaumecca -adquirida por Ultrafilter recientemente-, Friulair, Flair, Zander, Beko, MTA, Novair y un alto número de fabricantes asiáticos), distribuidores y representantes de fabricantes, así como los propios contratistas de sistemas de aire (firmas de ingeniería, arquitectura, etc.).
- (56) El componente de logística es poco significativo, cobrando mayor importancia cuando los productos se almacenan localmente, alejados del centro de producción.
- (57) Los costes de logística oscilan desde el [30-40]% para compresores de fabricación en China hasta el [5-15]% de costes logísticos para los fabricados en Europa.
- (58) El notificante indica que los fabricantes chinos empiezan a situarse en las primeras posiciones de producción y distribución a nivel global con inminentes entradas en España. En el segmento de compresores lubricados para potencias menores de 90 Kw. destacan fabricantes como Kaishan, Kangkeer o Hongwuhuan. Por su parte en el segmento de compresores de pistón DYI cabe citar a Xinley, D&D, Lida o Hongyu.
- (59) En los últimos años han accedido al mercado nuevos competidores que distribuyen marcas que anteriormente no estaban presentes en el mercado español. Este es el caso de las marcas: *SCR* (China), *GALNAC* (República Checa), *ALMIG* (Alemania), *NUAIR* (Italia).

## **VII. VALORACIÓN**

- (60) La operación consiste en la adquisición por parte de AIRE COMPRIMIDO INDUSTRIAL IBERIA, S.L. del 100% del capital social de las sociedades SOGIMAIR, S.A. (SOGIMAIR) y AIRE COMPRIMIDO, S.A. (AIRCOMSA), ambas empresas participadas por los mismos accionistas particulares.
- (61) La operación afecta al mercado de distribución, instalación y mantenimiento de compresores lubricados estacionarios para potencias inferiores a 22 Kw, de 22 Kw a 90, superiores a 90 Kw así como los compresores portátiles y no lubricados.
- (62) La operación tiene efectos prácticamente sólo en España, pues a pesar de que ATLAS COPCO pertenece a un grupo empresarial internacional, SOGIMAIR y AIRCOMSA

únicamente desarrollan sus actividades en España (con ventas residuales en Portugal), con volumen de ventas en todo caso [...].

- (63) Si bien la presencia del grupo adquirente en el mercado de fabricación de compresores de aire es relevante, el incremento de cuota a nivel nacional en el mercado de distribución tras la operación es [0-10%] en la mayoría de los mercados y en el EEE será [0-10%] en todos los mercados.
- (64) Como resultado de la operación se refuerza la integración vertical de ATLAS COPCO, que ya estaba presente tanto en fabricación como en distribución de compresores de aire, continuando con la estrategia recientemente iniciada por el grupo adquirente para reforzar sus canales propios de venta mediante la adquisición de distribuidores independientes, algunos de los cuales ya actuaban como distribuidores de los equipos de ATLAS COPCO (ver expediente C-0333/11 Atlas Copco/Abac Cat/Tecnocasser).
- (65) Actualmente SOGIMAIR y AIRCOMSA tienen contratos de distribución con GARDNER DENVER (COMPAIR) e INGERSOLL RAND, respectivamente, ambos fabricantes de compresores. En ambos contratos [...].
- (66) No obstante, la operación no supondrá el cierre del mercado de distribución de compresores de aire para otros fabricantes dado que existen multitud de distribuidores, además de SOGIMAIR y AIRCOMSA, entre los que cabe citar a sociedades como Daunis, Airum Logistics, Airmatic, Metrafil, Euromáquinas, así como fabricantes de maquinaria y equipos mecánicos que también distribuyen compresores. Así, los competidores de ATLAS COPCO en fabricación de compresores seguirán teniendo la posibilidad de crear su propia red de distribución o de contratar con distribuidores independientes (ya sean generalistas o especializados en algún tipo de maquinaria).
- (67) Igualmente, en el mercado ascendente de fabricación de compresores 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, muchos de los cuales cuentan con su propia red de distribución así como con distribuidores independientes de sus equipos.
- (68) No existen barreras de entrada significativas y la demanda posee un importante poder de negociación, lo que le permite ejercer una constante presión en términos de precio e innovación.
- (69) 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**

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.