MINISTERIO
DE ECONOMÍA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04018 ATLAS COPCO / DSB INGERSOLL-RAND

Con fecha 26 de marzo de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por ATLAS COPCO AB del negocio de INGERSOLL-RAND COMPANY LIMITED dedicado a la producción y venta a nivel mundial de maquinaria y equipos de perforación para la minería y la construcción.

Dicha notificación ha sido realizada por ATLAS COPCO AB 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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 1 de abril de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 15 de abril de 2004.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) es el **10 de mayo de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la compra por ATLAS COPCO AB (en adelante ATLAS COPCO) a la sociedad INGERSOLL-RAND COMPANY LIMITED (en adelante INGERSOLL-RAND) del su

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

división mundial de negocio "*Drilling Solutions Business*" (en adelante DSB), dedicada a la producción y comercialización de equipos de perforación para la minería y la construcción.

La adquisición se producirá mediante una compraventa mixta de acciones y activos que incluyen la filial china Ingersoll-Rand Drilling Machinery Company Limited, así como diversas propiedades, derechos y demás activos materiales e inmateriales adscritos a las filiales de INGERSOLL-RAND con las que DSB desarrolla el negocio objeto de la operación a nivel mundial.

El contrato de compraventa suscrito por las Partes con fecha 19 de febrero de 2004, condiciona la operación a su aprobación por las Autoridades de Defensa de la Competencia de Brasil, Sudáfrica y España. Además, las Partes prevén que la operación se notifique en Austria.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En la sección 5.12 del contrato de compraventa se incluyen sendas cláusulas de No Competencia y No Captación. En virtud de las mismas, se impone a la vendedora la obligación de abstenerse de participar o invertir en ninguna actividad que compita con el negocio de DSB durante un período [no superior a tres años][1] a partir de la fecha de cierre de la operación. Asimismo, INGERSOLL-RAND se compromete a no contratar a ciertos empleados transferidos junto con las actividades de DSB durante un período de [no superior a un año] a contar desde la fecha de cierre.

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.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de los pactos de inhibición de competencia y no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como 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.

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 Adquirente: ATLAS COPCO AB.

Es una sociedad sueca, matriz última de un grupo de empresas activas en el sector de producción y venta de técnicas de compresión, maquinaria y herramientas accesorias para la minería y construcción.

La Adquirente cotiza en las bolsas de Estocolmo, Londres y Frankfurt. Varios inversores institucionales son accionistas importantes y un 64% de las acciones en circulación se encuentran en manos de pequeños inversores.

La actividad de ALTLAS COPCO se organiza en cuatro áreas de negocio: Técnicas de Construcción y Minería; Técnicas de Compresores; Técnicas de Aplicaciones Industriales y Servicios de Alquiler. La primera de ellas, afectada por la operación actual, tiene por objeto el diseño, desarrollo, producción, comercialización y servicios de alquiler y post-venta de maquinaria, equipo y herramientas profesionales e industriales de uso en minería, construcción y canteras, tales como perforadoras, taladradoras, demoledoras hidráulicas, pulverizadoras hidráulicas y martillos hidráulicos.

ATLAS COPCO posee numerosas filiales en todo el mundo y es uno de los principales operadores en su sector de actividad. Las principales instalaciones de producción en el área de equipos para minería y construcción se encuentran en Suecia, India y China.

En España ATLAS COPCO no tiene plantas de producción, si bien opera en el mercado español a través de su filial al 100% Atlas Copco S.A.E. que vende sus productos por medio de otras dos filiales españolas: Worthington International Compresores S.A., y Desoutter S.A. Además posee el capital total de la compañía Pusha Pneumatic, S.A.

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

Volumen de ventas de ATLAS COPCO (Millones euros)			
	2001	**2002**	**2003**
Mundial	[>5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 Negocio Adquirido: DSB

El Negocio objeto de la operación está constituido por los activos de la rama mundial del negocio de Equipamiento y Perforación denominada *Drilling Solutions Business* (en adelante DSB), propiedad del grupo INGERSOLL-RAND COMPANY LIMITED (en adelante INGERSOLL-RAND).

Las actividades de DSB, integradas en la división de "Infraestructura" de INGERSOLL-RAND, tienen su sede principal en Estados Unidos, y se dedican a la producción y distribución a nivel mundial de equipos de perforación y sus accesorios para las industrias de la construcción y minería, excavación de canteras y perforación de pozos de agua. Los productos de DSB se utilizan en aplicaciones tan diversas como construcción de autopistas y edificios, construcción de cimientos y tuberías, ampliaciones de carreteras y reparación de puentes, así como en canteras y minas.

El montaje de los productos DSB se lleva a cabo en instalaciones ubicadas en EE UU, Japón, China e India.

En España los productos DSB se comercializan a través de tres sociedades filiales de INGERSOLL-RAND, que conservará el control de las mismas con posterioridad a la operación.

La facturación del negocio Adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del negocio DSB de INGERSOLL-RAND (Millones euros)			
	2001	**2002**	**2003**
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
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 notificada es el de maquinaria y equipo para la minería y la construcción.

Tanto la Comisión como el Servicio han examinado en diversos precedentes[2] el citado sector, distinguiendo los diversos mercados de producto en función de la aplicación y tonelaje de la maquinaria y equipo utilizados, que pueden cclasificarse en dos grupos principales:

- Equipos pesados: consistentes en maquinaria de gran tonelaje utilizada en minería, canteras y construcción a gran escala. Son generalmente carros a motor, que actúan como equipos de apoyo o soporte para herramientas auxiliares acoplables. Este mercado puede segmentarse en distintos tipos de producto en función de su utilidad: excavadoras,

[2] Entre otros: Casos COMP/M.2033-METSO/SVEDALA; COMP/M.2369-CNH/FHE y expedientes Nacionales N-234 y N-251.

trituradoras, cargadoras y perforadoras, entre otra maquinaria pesada, que a su vez puede diferenciarse por su mayor o menor tonelaje.

- Equipos ligeros: son máquinas de función similar a las anteriores, adaptadas para trabajos de mantenimiento y de construcción a pequeña escala. Por su aplicación, se distinguen en este grupo diversos tipos de maquinas: excavadoras ligeras, minicargadoras, retrocargadoras y manipuladoras telescópicas, entre otras.

- Herramientas Accesorias: Son extensiones o herramientas auxiliares reemplazables con una función especializada, que se acoplan a los diversos tipos de maquinaria descritos y tienen una vida útil de menor duración.

El Negocio Adquirido DSB centra su actividad en las máquinas y equipos de perforación y sus accesorios y, más concretamente en la producción de carros de perforación de superficie, que también produce ATLAS COPCO.

Los carros de perforación se incluyen dentro de la maquinaria pesada. Atendiendo a su tamaño y aplicaciones, existen dos tipos distintos:

a) Carros de perforación de superficie (*crawlers*): Se utilizan en la minería, canteras y construcción para realizar -mediante una técnica de perforación por percusión o martilleo- agujeros (también llamados barrenos) de un diámetro relativamente reducido en superficies rocosas, en los que se introduce posteriormente una carga explosiva para fracturar el terreno.

Estas máquinas se distinguen de otros equipos de perforación tanto por la naturaleza del vehículo como por los métodos de perforación empleados. Un carro de perforación de superficie es un vehículo que se desplaza mediante un mecanismo de orugas o ruedas, cuyos componentes principales son un motor (normalmente un compresor de aire), un brazo mecánico delantero y una espiga de varillas en la que se ensambla el martillo que sirve para perforar. Este brazo proporciona una mayor flexibilidad en el posicionamiento del martillo que la que puedan dar otros equipos de perforación. Además, el tamaño relativamente pequeño de estos carros permite su transporte en un camión de plataforma baja, pudiendo realizar trabajos de perforación en terrenos que resultarían inaccesibles a transportes de mayor envergadura.

b) Carros de perforación con cabeza de rotación. Se distinguen por la técnica de perforación, que combina presión descendente y movimiento rotatorio y se utilizan en la realización de barrenos más profundos y de diámetro más ancho y en pozos de agua. Estas máquinas son normalmente de mayor tamaño y peso que los carros de perforación de superficie y en ellas el taladro de perforación no se sitúa en un brazo flexible, sino en un gran mástil rígido montado sobre la carrocería del vehículo, que le proporciona estabilidad. La utilización del mástil de estos carros es más limitada ya que sólo puede ajustarse en un plano.

Debido a las diferencias descritas de aplicación y tonelaje, los carros de perforación con cabeza de rotación constituyen un mercado distinto del de los carros de perforación de superficie.

DSB produce ambos tipos de carros de perforación, si bien su presencia en el mercado español de carros de perforación con cabeza de rotación no alcanza el [0-10]%. ATLAS COPCO no fabrica carros de perforación con cabeza de rotación.

Además de la venta de carros de perforación, las Partes comercializan como productos post-venta las herramientas accesorias de este tipo de maquinaria, entre las que cabe distinguir tres segmentos de producto principales:

- Martillos de reemplazo: que pueden ser martillos en cabeza o en fondo y constituyendo ambos un único segmento de mercado ya que son ofertados indistintamente por diversos fabricantes que no producen carros de perforación.
- Piezas de desgaste: son fundamentalmente brocas, varillas de acero y demás accesorios que se consumen rápidamente. Son productos intercambiables entre los carros de perforación y martillos de distintos fabricantes.
- Piezas de recambio: Destinadas mayoritariamente a los componentes de los carros: motores, componentes hidráulicos o electrónicos, válvulas, etc. Suelen ser comunes a todo tipo de carros de superficie, así como a otros equipamientos de construcción.

Además de los carros de perforación, ambas partícipes producen otro tipo de maquinaria denominada carros de exploración. Estas máquinas utilizas sistemas de taladro y perforación con cortes de roca que son recogidos en forma de fragmentos para su análisis. No obstante, ninguna de las Partes vende en España carros de exploración.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se examinará, en el contexto del mercado de maquinaria para la minería y construcción, la incidencia de la operación en los mercados de:

- Carros de perforación de superficie
- Martillos de reemplazo
- Piezas de desgaste
- Piezas de recambio

V.2. Mercado geográfico

La dimensión geográfica del mercado de maquinaria y equipos para la minería y construcción, tal como se ha concluido en el análisis de los precedentes arriba citados, es al menos europea, teniendo en cuenta que las principales fabricantes planifican sus ventas a escala mundial y distribuyen sus productos en países en los que no tienen plantas de producción. Además, los costes de transporte no son especialmente significativos en relación con el precio final y no existen barreras especiales a la entrada 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 lleva 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 y equipos para la minería y la construcción se caracteriza por un crecimiento moderado, principalmente en los subsectores de la construcción, perforación de pozos y canteras, ya que el ámbito de la minería se ha visto marcado por un progresivo declive en España y otros mercados europeos, debido a las medidas de reestructuración y cierre adoptadas en los últimos años.

Las cuotas en el mercado de carros perforación de superficie son relativamente inestables, dado su pequeño tamaño y que las compras son poco habituales debido a la larga durabilidad de este tipo de productos.

VI.2.- Estructura de la oferta

La oferta de maquinaria pesada está constituida por grandes fabricantes multinacionales que operan en un mercado con un grado moderado de concentración. En cuanto a las herramientas accesorias, la oferta de los grandes fabricantes de carros de perforación compite con algunos pequeños abastecedores.

En el mercado total español de maquinaria pesada para la minería y la construcción se facturó durante el último ejercicio, según estimación de los notificantes, un total aproximado de [<5.000] millones de euros, siendo las cuotas correspondientes a ATLAS COPCO y DSB inferiores al [0-15]% y [0-10]%, respectivamente.

Respecto al sector general de maquinaria y equipos para minería y construcción, con un tamaño en España en torno a los [<7.000] millones de euros, la participación de cada una de las Partes fue inferior al [0-10]%.

En el cuadro siguiente se detallan para los tres últimos ejercicios las cuotas en España de las empresas partícipes y sus principales competidores en los cuatro mercados de equipos de perforación para la minería y la construcción:

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE PERFORACION PARA MINERIA Y CONSTRUCCION (cuotas en %)			
Producto y Fabricante	**2001**	**2002**	**2003**
CARROS DE PERFORACION DE SUPERFICIE (cuotas por unidades vendidas)			
ATLAS COPCO	[30-40]	[20-30]	[10-20]
Negocio DSB de INGERSOLL-RAND	[20-30]	[30-40]	[30-40]
Cuota Conjunta (AC+DSB)	**[50-60]**	**[50-60]**	**[50-60]**
SANDVIK (TAMROCK+BPI)	[40-50]	[30-40]	[40-50]
FURUKAWA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SOOSAN	--	[0-10]	[0-10]
DAINONG	[0-10]	--	[0-10]
MARTILLOS DE REEMPLAZO (cuotas por valor)			

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE PERFORACION PARA MINERIA Y CONSTRUCCION (cuotas en %)			
Producto y Fabricante	**2001**	**2002**	**2003**
CARROS DE PERFORACION DE SUPERFICIE (cuotas por unidades vendidas)			
ATLAS COPCO	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Negocio DSB de INGERSOLL-RAND	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Cuota Conjunta (AC+DSB)	**[30-40]**	**[40-50]**	**[30-40]**
SANDVIK	[40-50]	[40-50]	[20-30]
HALCO	[10-20]	[10-20]	[10-20]
PIEZAS DE DESGASTE (cuotas por valor)			
ATLAS COPCO	[20-30]	[20-30]	[10-20]
Negocio DSB de INGERSOLL-RAND	[0-10]	[10-20]	[0-10]
Cuota conjunta (AC+DSB)	**[30-40]**	**[30-40]**	**[20-30]**
SANDVIK	[40-50]	[40-50]	[30-40]
BOART	[10-20]	[10-20]	[0-10]
ROCKMORE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PIEZAS DE RECAMBIO (cuotas por valor)			
ATLAS COPCO	[0-10]	[10-20]	[10-20]
Negocio DSB de INGERSOLL-RAND	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Cuota Conjunta (AC+DSB)	**[20-30]**	**[20-30]**	**[20-30]**
SANDVIK	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Suministradores comerciales	[50-60]	[50-60]	[50-60]

Fuente: Notificación

Para el mercado europeo, el cuadro siguiente refleja los mismos parámetros en relación con el ejercicio de 2003:

MERCADO EUROPEO DE EQUIPOS DE PERFORACION PARA MINERÍA Y CONSTRUCCION (Cuotas en % - AÑO 2003)				
Empresa	**Carros de perforación de superficie**	**Martillos de reemplazo**	**Piezas de desgaste**	**Piezas de recambio**
ATLAS COPCO	[40-50]	[40-50]	[30-40]	[30-40]
Negocio DSB de INGERSOLL-RAND	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[0-10]
CUOTA CONJUNTA (AT+DSB)	**[50-60]**	**[50-60]**	**[40-50]**	**[30-40]**
SANDVIK	[40-50]	[40-50]	[20-30]	[30-40]
HALCO	--	--	[0-10]	--
NUMA	--	--	[0-10]	--
OTROS	[0-10]	[0-10]	[20-30]	[30-40]

Fuente:Notificación

VI.3.- Estructura de la demanda.

Los clientes de estos mercados y, en particular, los compradores de carros de perforación y demás maquinaria pesada, son principalmente las grandes empresas de la minería y la construcción y las administraciones públicas, con un importante poder de negociación.

En cuanto a las herramientas auxiliares, los fabricantes de maquinaria pesada 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.- Distribución, Precios y otras condiciones comerciales.

La mayoría de los operadores distribuyen sus productos a través de sus filiales comerciales a nivel local o nacional, o bien recurren a distribuidores independientes. La Adquirente vende sus productos en España por medio de sus filiales Worthington International Compresores S.A., y Desoutter S.A., así como a través de distribuidores independientes. El negocio DSB distribuye sus equipos en España principalmente a través de las compañías IRESA e INGERSOLL-RAND IBÉRICA, que contabilizaron el [70-90]% de las ventas totales de DSB en el mercado español. El resto se distribuye a través de distribuidores independientes.

VI.5.- Competencia actual – competencia potencial – barreras a la entrada.

Los principales competidores de las Partes en el mercado de carros de perforación de superficie son:

- Sandvik: Compañía sueca, que es uno de los principales operadores a nivel mundial en maquinaria pesada para perforación, excavación, trituración y cribado. Posee una de las gamas de producto (demoledoras, cargadoras, elevadoras y excavadoras, entre otra maquinaria) más amplias del mercado para actividades de excavación de roca en el ámbito de la ingeniería civil y de minas, operando bajo la marca Tamrock en equipos de perforación.
- Furukawa: Compañía japonesa reconocida como una de las líderes en el sector, con la producción de grúas móviles, plantas industriales, puentes, bombas y piezas de fudición, con presencia además en los sectores químico, refinería de metales, electrónica, combustibles y generación de electricidad.

- Soosan: Empresa coreana líder en la producción de martillos hidráulicos, grúas móviles y vehículos especiales.

- Dainong: Grupo coreano especializado en la producción de equipamiento para la construcción, principalmente camiones de bomba, carros de perforación y martillos hidráulicos. Su red de distribución abarca Europa, EE.UU. y China, con aproximadamente 145 oficinas comerciales en 66 países, incluye tres centros logísticos que gestionan a nivel mundial la distribución post-venta de piezas de recambio.

La principal barrera de acceso es la importancia en el sector del prestigio de marca, que, junto con la oferta de una gama amplia de productos y la prestación de servicios postventa tiene un especial valor competitivo en estos mercados.

Las inversiones en tecnología en este tipo de maquinaria suponen un capítulo significativo para los fabricantes.

Con independencia de lo anterior, no existen barreras especiales de tipo comercial, normativo o estructural para el acceso a estos mercados, habiendo accedido al mercado de carros de perforación de superficie dos nuevas empresas en los últimos años, como son las coreanas SOOSAN y DAINONG.

La competencia potencial de estos equipos de perforación está representada principalmente por los fabricantes de otra maquinaria pesada presentes ya en los mercados español y europeo con una importante infraestructura de servicios de distribución y postventa. Este es el caso de la empresa sueca METSO que vende bajo la marca REEDRILL en el mercado vecino de las trituradoras o machacadoras, con una presencia muy importante en España debido a su elevado prestigio.

VII.- VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada, consistente en la compra por ATLAS COPCO de la división mundial del negocio "*Drilling Solutions Business"* (DSB) de la sociedad INGERSOLL-RAND dedicado a la producción y comercialización de equipos de perforación para la minería y la construcción, significa en los mercados español y europeo de carros de perforación de superficie y sus herramientas accesorias la concentración del segundo y tercer operadores, situándose la Adquirente, ATLAS COPCO, como primer vendedor de este tipo de maquinaria.

No obstante lo anterior, hay que valorar que actúan en los mercados afectados otras empresas multinacionales con una presencia comparable. También es significativa la competencia potencial de fabricantes importantes a nivel europeo y español de otros tipos de maquinaria pesada para la minería y la construcción que podrían, al parecer sin necesidad de superar grandes barreras, acceder a los mercados de equipos de perforación.

Además es relevante la inexistencia de barreras insalvables para el acceso a estos mercados, que ha permitido la entrada reciente de dos nuevos operadores.

Por último, hay que señalar la importancia de los clientes del sector, con un elevado poder compensatorio frente a los fabricantes.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.