

# **Tribunal de Defensa de la Competencia**

## **I N F O R M E**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA** **C53/00 (DEERE/METSO)**

NOTIFICANTE:  
**DEERE and COMPANY**

OBJETO:  
**ADQUISICIÓN DE LAS EMPRESAS QUE INTEGRAN EL GRUPO  
TIMBERJACK POR PARTE DE DEERE AND COMPANY.**

## INDICE

<b>1. ANTECEDENTES.....</b>	<b>3</b>
1.1. Remisión al Tribunal .....	3
1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal. ....	3
<b>2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.....</b>	<b>4</b>
2.1. Descripción de la operación.....	4
2.2. Aplicación de la legislación vigente .....	6
<b>3. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN.....</b>	<b>7</b>
3.1. Sociedad Adquiriente: DEERE & COMPANY .....	7
3.2. Sociedad Adquirida: GRUPO TIMBERJACK.....	8
<b>4. ALEGACIONES.....</b>	<b>10</b>
4.1. Alegaciones del notificante.....	10
4.2. Otras alegaciones.....	12
<b>5. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO AFECTADO .....</b>	<b>14</b>
5.1. Mercado de producto.....	14
5.2. Mercado geográfico .....	15
5.3. Descripción general del sector forestal en España .....	16
5.4. El sector de la explotación forestal en España.....	18
5.5. Estructura de la demanda .....	20
5.6. Estructura de la oferta .....	21
5.7. Distribución .....	23
5.8. Precios.....	26
<b>6. BARRERAS DE ENTRADA.....</b>	<b>27</b>
<b>7. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN</b>	
.....	<b>27</b>
<b>8. CONCLUSIONES.....</b>	<b>30</b>
<b>DICTAMEN .....</b>	<b>31</b>

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1. Remisión al Tribunal**

Con fecha 1 de febrero de 2000 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, SDC) notificación relativa a la adquisición por parte de DEERE & COMPANY de las sociedades y activos que integran el GRUPO TIMBERJACK, perteneciente a la sociedad finlandesa METSO CORPORATION.

Dicha notificación fue realizada por DEERE & COMPANY(en adelante, DEERE), según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, modificada por el Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e incremento de la Competencia. Del mismo modo le es de aplicación a esta operación lo previsto en el apartado 2 de la disposición derogatoria única de la Ley 52/1999, de 28 de diciembre, de Reforma de la Ley 16/1989, que establece: "...el Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, sobre el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas y forma y contenido de la notificación voluntaria, seguirá en vigor hasta que el Gobierno apruebe nuevos textos reglamentarios adaptados a la presente Ley."

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 modificada establece que Ael Ministro de Economía y Hacienda, 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 en el plazo de tres meses".

La remisión de este expediente de concentración económica al Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) ha tenido lugar el día 16 de marzo de 2000.

### **1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal.**

Este expediente fue clasificado en el Tribunal con la referencia C53/00, DEERE/METSO, designándose para su tramitación al Vocal del Tribunal Excmo. Sr. D. José Juan Franch Menéu, asistido por la Asesora del Presidente Ilma. Sra. D<sup>o</sup> Clara Guzmán Zapater.

Tras un primer análisis del expediente, el Tribunal elaboró una Nota Sucinta con los extremos fundamentales de la operación. Una vez puesta en conocimiento del

notificante y manifestada por éste su conformidad con el contenido, fue remitida a un grupo representativo de operadores en el mercado que se consideró podrían verse afectados, por si estimasen oportuno comunicar su criterio sobre si la operación es susceptible de obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

## 2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

### 2.1. Descripción de la operación

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de DEERE & COMPANY, directamente o a través de una o varias sociedades filiales de la misma, de las sociedades y activos que integran el denominado GRUPO TIMBERJACK, perteneciente a la sociedad finlandesa METSO CORPORATION.

Con carácter general, la operación proyectada supondrá la adquisición de las siguientes sociedades y activos<sup>1</sup>:

#### a) SOCIEDADES

#### Cuadro nº 3

#### SOCIEDADES DEL GRUPO METSO ADQUIRIDAS POR JOHN DEERE

SOCIEDAD ADQUIRIDA	PORCENTAJE ADQUIRIDO	SOCIEDAD VENDEDORA
Timberjack Corporation	100	Metso Company USA
Timberjack New Zealand Holding Limited	100	Timberjack Group Oy
Plustech Oy	57,6	Timberjack Group Oy
Waratah Forestry Equipment Canada Lid	100	Timberjack Group Oy
Timberjack GmbH	100	Timberjack Group Oy
Timberjack Indústria e Comércio Ltda	100	Timberjack Group Oy
Timberjack (Asia-Pacific) Pte Lid	100	Timberjack Group Oy
Timberjack Nz Limited	100	Timberjack Group Oy
Timberjack Polska Sp. Zo.o	100	Timberjack Group Oy
ZAO Petro Timberjack	100	Timberjack Sales Oy
Timberjack Sales Russia Oy	100	Timberjack Sales Oy
Timberjack Sales AS	100	Timberjack Holding AB
Ecologic Forestry Machine Timmek AB	100	Timberjack Holding AB
BA Löfqvist I Norrtälje AB	25	Timberjack Holding AB
Timberjack SARL	100	Timberjack AB

<sup>1</sup> La estipulación segunda ("Article II") del Contrato entre DEERE y METSO contiene una descripción detallada de los términos de la operación en cuanto a las sociedades y los activos adquiridos.

Förvaltningsbolagenn Västeragen KB	100	Timberjack Harvesting AB
Woodkand Engineering Limited	100	Timberjack Group Oy
Waratah Forestry Equipment Pty Lid <sup>2</sup>	100	Timberjack Group Oy
Dallesprom-Timberjack Ltd.	10	Timberjack Group Oy
Asunto –osakeythiö Mars	n.d.	Timberjack Group Oy
Waratah NZ Lid	100	Timberjack New Zealand Holding Lid
Zamphar Holding Limited	100	Timberjack New Zealand Holding Lid
Waratah Forestry Equipment Limited	100	Timberjack New Zealand Holding Lid
Waratah Oy	100	Plustech Oy
Timberjack Hire NZ Lid	100	Timberjack NZ Limited
ZAO Timberjack Lagoda	100	Timberjack Sales Russia Oy
Timberjack Inc	100	Timberjack Corporation
Timberjack Machinery LLC	100	Timberjack Corporation
Waratah Forestry Attachment LLC	100	Timberjack Corporation
Peerless Corporation	100	Timberjack Corporation
Peerless Limited	100	Peerless Corporation

Fuente: Notificantes

## b) ACTIVOS

Además de las participaciones accionariales anteriormente citadas, la Operación Proyectada contempla la adquisición de los activos productivos de las sociedades que se enumeran a continuación así como de los pasivos asociados a dichos activos:

- (i) Timberjack Oy
- (ii) Timberjack Sales Oy
- (iii) Timberjack Holding AB
- (iv) Timberjack Ab
- (v) Timberjack Sales AB
- (vi) Timberjack Harvesting AB

El acuerdo de compraventa de acciones y participaciones, fue firmado el 11 de diciembre de 1999. La fecha límite para la realización de la operación es el 30 de septiembre de 2000. Con fecha 28 de abril de 2.000 se procedió a la ejecución del mencionado contrato, hecho que la empresa notificante comunicó por escrito a este Tribunal con fecha 4 de mayo de 2.000.

---

<sup>2</sup> Siempre y cuando a la fecha de cierre de la Operación Proyectada haya adquirido las acciones de esta última.

La contraprestación prevista por esta adquisición consistirá en el pago por DEERE&COMPANY de un precio total de 602.900.000 euros, cantidad que podrá ajustarse en función de los índices de endeudamiento neto de las compañías vendidas, de los incrementos o disminuciones de valor netas de los activos y pasivos que se adquieren así como de otros parámetros estipulados por las partes. DEERE proyecta financiar una parte de la operación con deuda.

Además de en España, las partes han notificado la operación ante las autoridades de competencia de Alemania, Austria, Finlandia, Irlanda, Portugal, Suecia, Estados Unidos, Canadá, Polonia y Brasil. Hasta la fecha todas ellas, a excepción de Polonia y Brasil cuyas autoridades no se han pronunciado, han emitido informe favorable a la misma.

## **2.2. Aplicación de la legislación vigente**

De acuerdo con la notificante, la presente operación no tiene dimensión comunitaria al no alcanzarse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento CEE 4064/1989.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 modificada por el Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

Para el análisis, estudio y elaboración del presente informe se ha tenido en cuenta en todo momento lo expresado en la legislación española sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas y en la legislación comunitaria referente a estos aspectos preventivos del Derecho de la Competencia. Así, al estimar si esta operación de concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados afectados se han analizado sus efectos restrictivos, previsibles o constatados, atendiendo y considerando la delimitación y estructura del mercado relevante, así como la situación real y potencial, el poder económico y financiero de las empresas fabricantes concentradas y de sus distribuidores, las posibilidades de elección de los proveedores, distribuidores y clientes valorando el acceso a las fuentes de suministro o a los mercados, la evolución de la oferta y la demanda así como la competencia exterior tanto europea como mundial. De igual forma se ha considerado la contribución que la concentración puede aportar a la mejora de los sistemas de producción, distribución y explotación de maquinaria forestal, al fomento del progreso técnico o económico, a los intereses de los consumidores estudiando si estas aportaciones son suficientes para compensar los posibles efectos restrictivos sobre la competencia que se pudieran producir en mercados ascendentes, descendentes o próximos.

Se trata de garantizar el orden económico constitucional en la economía de mercado desde la perspectiva de la defensa de los intereses públicos asegurando la existencia de una competencia suficiente protegiéndola frente a todo ataque al interés general y evitando su falseamiento en el mercado común. Todo ello teniendo en cuenta que la supresión de las fronteras interiores en el ámbito europeo conduce a importantes reestructuraciones de las empresas que, en algunas ocasiones, deben valorarse de forma positiva porque responde a las exigencias de una competencia dinámica y pueden aumentar la competitividad mejorando las posibilidades de crecimiento y elevando el nivel de vida de los ciudadanos siempre y cuando de la concentración no resulte un obstáculo significativo para una competencia efectiva en una parte sustancial del mercado común.

### **3. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN**

#### **3.1. Sociedad Adquiriente: DEERE & COMPANY**

Sociedad de derecho estadounidense que cotiza en la bolsa de Nueva York y cuyo capital social se encuentra ampliamente diseminado de forma que ninguno de sus accionistas posee, directa o indirectamente, un paquete de acciones que le permita ejercer el control sobre dicha compañía. Las actividades de DEERE comprenden la fabricación de equipamiento agrícola, industrial y de consumo para la construcción, silvicultura, jardinería, obras públicas, motores, así como la fabricación de componentes industriales mecánicos y recambios de los mismos. Asimismo, presta servicios financieros, entre los que se incluyen la prestación de servicios de crédito, de aseguramiento y otros servicios de previsión social.

DEERE & COMPANY es matriz de un gran número de empresas filiales entre las que se encuentra una constituida en España, JOHN DEERE IBÉRICA, S.A.. Esta empresa se dedica a la comercialización de equipamiento agrícola fabricado principalmente en EEUU, Alemania y Francia (tractores, empacadoras, segadoras-acondicionadoras, equipamiento de siembra y laboreo, etc.). Desde 1994, es también responsable de esta actividad en Portugal. JOHN DEERE IBERICA S.A. se encarga, asimismo, de la fabricación de determinados componentes industriales (engranajes, cajas de cambio, etc.) que luego son utilizados o ensamblados en otras fábricas de DEERE en todo el mundo.

Las actividades de esta filial no se corresponden completamente con el sector económico afectado por la operación, el de maquinaria. Todas las actividades relacionadas con este sector se realizan directamente desde EEUU. Los productos son importados por distribuidores independientes directamente de DEERE para su comercialización en España. JOHN DEERE IBERICA S.A., presta sin embargo apoyo a los distribuidores independientes de DEERE en lo que se refiere a la tramitación de las garantías, la puesta al día de las novedades introducidas o de las incidencias

ocurridas (también realizan estas mismas actividades para la maquinaria de obras públicas y construcción) organizando asimismo los cursillos necesarios para el aprendizaje en el manejo de las nuevas máquinas.

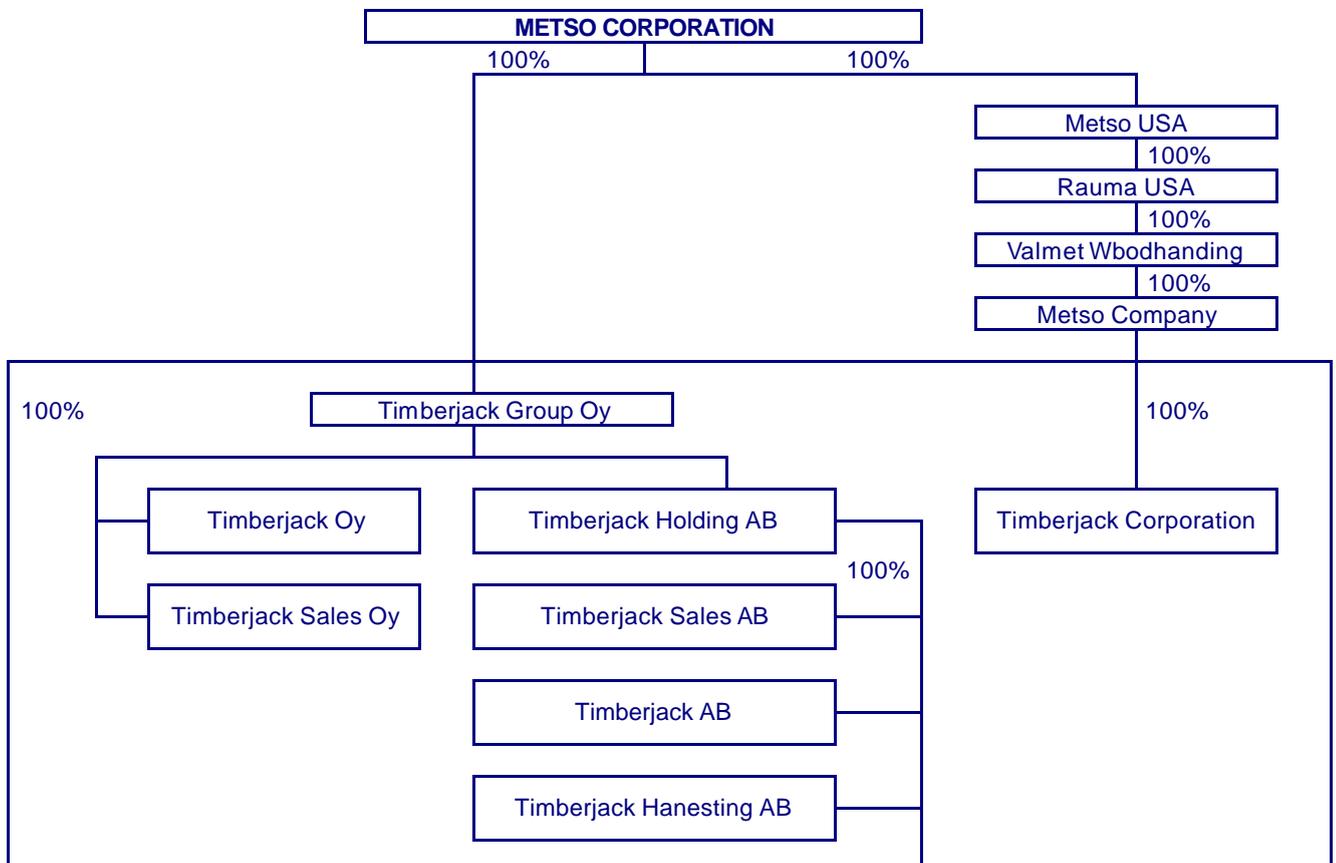
**Cuadro nº 1**  
**VOLUMEN DE FACTURACIÓN DE DEERE. 1996 a 1998. Millones de Euros**

	1996	1997	1998
MUNDIAL	9.902	11.410	12.966
UNIÓN EUROPEA	1.339	1.411	1.606
ESPAÑA	236	282	238

Fuente: Notificante

### 3.2. Sociedad Adquirida: GRUPO TIMBERJACK

El grupo TIMBERJACK pertenece al grupo METSO, sociedad finlandesa resultante de la fusión de las empresas RAUMA CORPORATION y VALMET CORPORATION, que inició sus actividades como entidad única el día 30 de junio de 1999. TIMBERJACK se encontraba integrada dentro de RAUMA CORPORATION. Las acciones de METSO cotizan en la bolsa de Finlandia no estando controlada accionarialmente por ninguna persona física o jurídica; ninguno de sus accionistas es titular de más del 15% de su capital social.



Las actividades realizadas por METSO comprenden tres sectores de negocios diferenciados:

- a) el sector de la fibra y la tecnología papelera (representa aproximadamente el 50% del volumen global de facturación. Opera mediante la marca Valmet);
- b) el sector de la automoción y tecnología de control (representa alrededor del 17% de la facturación total. Opera mediante la marca Neles Automation);
- c) el sector de la fabricación y venta de equipamiento representa aproximadamente el 33% de la facturación total. A su vez, el área de fabricación y venta de equipamiento se divide en otras 4 áreas diferenciadas denominadas Nordberg (plantas y sistemas de proceso), Timberjack (equipamiento forestal), Santasalo (engranajes y componentes) y Valmet Automovile (automóviles).

El grupo TIMBERJACK se encuentra integrado en METSO dentro del último sector mencionado, dedicándose única y exclusivamente a la fabricación y venta de equipamiento forestal.

METSO CORPORATION es matriz de un gran número de empresas filiales algunas de las cuales se encuentran constituidas en España: NELES AUTOMATION ESPAÑA, S.A. (automatización y tecnología de control), NORDBERG ESPAÑA, S.A. (plantas y sistemas de procesado), VALMET FIBER, S.A. (fibra y tecnología papelera) y VALMET CONVERTING

(fibra y tecnología papelera). Ninguna de estas filiales desarrolla actividades relacionadas con la fabricación y venta de equipamiento forestal.

El grupo TIMBERJACK no posee ninguna empresa filial ni participada en España, que comercialice los productos importados procedentes de las fábricas situadas en Canadá, Finlandia y Suecia. El distribuidor exclusivo para España de toda la gama de productos del grupo TIMBERJACK es una empresa independiente denominada BIURRARENA, S.C.L.

---

## **Cuadro nº 2**

### **VOLUMEN DE FACTURACIÓN DE TIMBERJACK. 1996 a 1998. Millones de Euros**

	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
MUNDIAL	363	500	530
UNIÓN EUROPEA	142	187	204
ESPAÑA	0,8	0,7	1,1

Fuente: Notificante

## 4. ALEGACIONES

### 4.1. Alegaciones del notificante

" a) *En cuanto a la definición del mercado objetivamente relevante, se razona porqué, a pesar de las distintas funciones desempeñadas por cada máquina, el mercado a considerar es el del equipamiento forestal en su totalidad. Los argumentos expuestos se refieren básicamente a la gran interacción entre cada una de las categorías que lo componen así como la sustituibilidad por el lado de la oferta (tanto a nivel de fabricantes como a nivel de distribuidores). Por otro lado, se subraya la tendencia a reemplazar el sistema de explotación "full-tree-logging" por el "cut-to-length logging", así como la importancia creciente de las adaptaciones de maquinaria, lo cual devendrá en una reducción progresiva de las ventas de máquinas arrastradoras.*

*En todo caso, y dado que dentro del mercado del equipamiento forestal considerado en su conjunto el grado de concentración resultante de la operación no sería significativo, se ha procedido a analizar los efectos de la operación considerando únicamente la categoría de las máquinas arrastradoras, independientemente de que se incluyan, a los meros efectos del cálculo de las cuotas de ventas, a las máquinas de segunda mano.*

- b) *En primer lugar, se demuestra que la operación de concentración no tiene efectos a nivel de fabricantes. En este sentido, las conclusiones extraídas del análisis de las decisiones de las autoridades de competencia tanto norteamericanas como europeas permiten afirmar que el nuevo grupo DEERE/TIMBERJACK no ostenta una posición de dominio en este nivel.*
- c) *En segundo lugar, la operación no reduce la libertad de elección de los distribuidores españoles, que siguen disfrutando de un amplio espectro de oferentes a los que dirigirse. En este sentido, se hace hincapié en la ausencia de barreras de entrada así como en la existencia de numerosos fabricantes, al margen de los actualmente presentes en España, que estarían en disposición de ofrecer sus productos en cualquier momento a los distribuidores nacionales. Se destaca igualmente el poder que ostentan los propios distribuidores en el mercado español, lo cual ha quedado demostrado a través de la comparación con otros países europeos. Por tanto, esta libertad de elección de los distribuidores ejerce como un auténtico "poder compensatorio" frente al poder de mercado que pudieran ostentar los fabricantes.*

- d) *Finalmente, la operación no reduce la libertad de elección de los clientes finales. El mercado español es un mercado muy competitivo y abierto, apertura que se explica por la ausencia de fidelidad a las marcas y porque el precio -importante- de cada transacción individual induce a los clientes a dirigirse a todos los oferentes a fin de comparar las condiciones de cada uno de ellos. Así, los precios del equipamiento forestal son, con carácter general, de los más bajos de toda la Unión Europea.*
- *La mejor prueba del carácter abierto del mercado español la proporciona la reciente entrada y consolidación de URBI REPARACIONES S.L. como distribuidor de máquinas arrastradoras.*
  - *También en el ámbito de la distribución, la posibilidad de importaciones de otros países europeos (tanto de maquinaria nueva como usada) asegura el mantenimiento de la competencia efectiva tras la concentración.*
  - *La existencia de competencia "intra-marca", esto es, entre los propios distribuidores de un mismo fabricante, refuerza la intensidad de la competencia. Es más, dado que DEERE contempla actualmente mantener separadas las dos redes de distribución, la competencia en el mercado no sólo no se verá reducida en absoluto sino que, todo lo contrario, se intensificarán los esfuerzos de cada uno de los distribuidores por mantenerse sobre los demás.*
  - *La ausencia de barreras de entrada, también en el ámbito de la distribución, es absoluta.*
  - *La importancia de las ventas de máquinas de segunda mano así como de las adaptaciones de maquinaria actúan como límite a los precios de las máquinas nuevas.*
  - *Finalmente, los distribuidores tienen un incentivo muy poderoso para maximizar el número de unidades vendidas aunque sea a costa de una reducción de su margen y, por tanto, para mantener los precios tan bajos como sea posible. Este incentivo consiste en que buena parte del beneficio de los distribuidores no está en la diferencia entre el precio de compra y de reventa de la máquina sino en prestaciones accesorias, servicio post-venta, presencia en el mercado de segunda mano, venta de máquinas de otro tipo al mismo cliente, etc".*

## 4.2. Otras alegaciones

De entre las empresas y asociaciones contactadas, únicamente las que siguen a continuación presentaron alegaciones.

1. BIURRARENA (Distribuidor en exclusiva para España de la marca TIMBERJACK). En opinión de esta empresa la compra de TIMBERJACK por parte de DEERE haría que esta última trabajara en España en régimen de monopolio con máquinas arrastradoras, debido a la alta cuota de mercado que alcanzan conjuntamente estas dos marcas en la actualidad. BIURRARENA se vería por tanto afectada de manera especial por esta operación de concentración.
2. GUIFOR S.L. (Distribuidor sin régimen de exclusiva de la maquinaria DEERE). En opinión de esta empresa *"en un sector tan pequeño en cantidad y tan amplio en zona, es más determinante la agilidad de los distribuidores que el potencial del fabricante"... "en la actualidad se fabrican entre Estados Unidos y Europa más de doce marcas de arrastradoras, pudiendo introducirse algunas de ellas si encuentran el mercado atractivo en cantidad o márgenes"... " el mercado español es muy reducido... El motivo de no haber más que tres marcas presentes en la actualidad es precisamente esta dimensión para todo el territorio nacional"*.
3. TRAGSA *"La fusión de estos dos grupos de fabricantes de maquinaria puede incidir en el sector forestal en los tractores arrastradores, también llamados skidders, que son fabricados por ambos y en España se utilizan con relativa frecuencia en las explotaciones forestales.*

*También hay que tener en cuenta que ambos grupos fabrican tractores agrícolas siendo JOHN DEERE uno de los más importantes fabricantes del mundo y que en el grupo METSO también se comercializan en menor cantidad.*

*Dentro del sector forestal los arrastradores tienen cabida en lo que es la explotación forestal. En España se cortan, de orden de 15 Millones de m<sup>3</sup> al año. Si suponemos que la tercera parte de esta madera se saca con este tipo de tractores, implica que el parque de maquinaria existente debe estar alrededor de las 200 unidades. Y si se renuevan un 10% anual, supone que se venden del orden de 20 tractores de este tipo en el año, que es una cantidad muy pequeña para empresas con este volumen de fabricación"... " A la vista de lo expuesto... la concentración JOHN DEERE-METSO no afecta en*

*gran medida al mercado de arrastradoras forestales... "*

4. EMPRESA NACIONAL DE CELULOSAS (ENCE) *"...se considera que la mencionada concentración podría alterar las estructuras competitivas del mercado, al reforzar una posición de dominio que parece puede obstaculizar de modo significativo la competencia efectiva, sin que las mutaciones estructurales producidas por tal concentración queden compensadas con prestaciones empresariales eficientes o meritorias deseables, tales como el progreso técnico o económico o los intereses de los consumidores intermedios y finales". " Al respecto, y en cuanto a la determinación de si la concentración mencionada crea o refuerza una posición dominante de la que resulte un obstáculo para la competencia efectiva en el mercado, parece que el análisis de los criterios o guías de valoración, señalados en el art. 16 de la Ley de 17 de julio de 1989 de Defensa de la Competencia, relativos a la delimitación del mercado relevante, su estructura, las posibilidades de elección de los proveedores, distribuidores y consumidores o usuarios, el poder económico y financiero de las Empresas, la evolución de la oferta y la demanda y la competencia exterior, lleva a la conclusión de que la adquisición por parte de la Sociedad DEERE & COMPANY de las Sociedades y activos que integran el GRUPO TIMBERJACK puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado".*

*"Finalmente, cabe señalar que la mencionada operación de concentración no parece aportar mejora alguna de los sistemas de producción o comercialización, como tampoco contribuir (sino más bien al contrario) al fomento del progreso técnico o económico, a la competitividad internacional de la industria nacional o a los intereses de los consumidores o usuarios y, aun en el supuesto hipotético de que parcialmente así fuera en alguno de estos aspectos, ello no compensaría los efectos restrictivos sobre la competencia derivados de la mencionada concentración".*

*" ...en relación con las razones concretas que permiten afirmar que la concentración de los grupos DEERE y METSO podría reforzar la posición de dominio de las empresas concentradas debe destacarse lo siguiente:*

1. *Las características del terreno y de las masas forestales de la Península Ibérica, han propiciado el desarrollo de una maquinaria muy específica y reducida, y han creado una industria local creada en torno a las necesidades mencionadas.*

2. *La introducción en el mundo forestal de una empresa como la que se pretende crear con la fusión anunciada pondrá en dificultades a empresas como TECFORM y todas las empresas colaboradoras en la fabricación.*
3. *Las capacidades para la investigación y desarrollo de la problemática en torno a nuestros montes quedarían reducidas ante el nuevo mapa de empresas investigadoras.*

## **5. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO AFECTADO**

### **5.1. Mercado de producto**

La operación afecta al sector de la fabricación y venta de equipamiento para el aprovechamiento forestal. Dado que en la presente operación sólo se produce solapamiento entre las partes en máquinas arrastradoras, y el hecho de no existir sustitutivos próximos de estas máquinas para su utilización en parte de la geografía nacional debido a sus especiales características orográficas, se considerará como mercado afectado, el mercado de la fabricación y distribución de máquinas arrastradoras. En este mercado, intervienen tres agentes diferenciados: el fabricante, el distribuidor y el cliente final. En España, el fabricante no se encuentra presente directamente, sino que actúa a través de distribuidores que son quienes mantienen el contacto con el cliente final. La presente operación afecta al mercado de la fabricación y distribución de máquinas arrastradoras.

El grupo TIMBERJACK diseña y fabrica prácticamente toda la gama de productos que componen el equipamiento forestal. Toda la gama de productos, de muy alta calidad y tecnología puntera, se encuentran accesibles en España a través de su distribuidor exclusivo, BIURRARENA.

DEERE, dentro del sector de equipamiento forestal, está más especializado en el diseño y la fabricación de máquinas taladoras-recogedoras, máquinas arrastradoras de ruedas y del sistema oruga, máquinas procesadoras y accesorios para éstas. Nunca ha fabricado autocargadoras. En la actualidad sólo comercializa en Europa máquinas arrastradoras, en España únicamente las de sistema de ruedas. Hace 20 años comercializaba toda su gama completa de maquinaria forestal. Contaba para ellos en España con una red de entre 15 y 20 distribuidores. Sin embargo, tras la firma de un acuerdo con FIAT, mediante el cual ésta adquirió la tecnología de DEERE, DEERE se comprometió a no vender en Europa productos competidores de los fabricados por FIAT. De este modo, quedó únicamente presente con las arrastradoras y las motoniveladoras (maquinaria de obra pública), productos éstos que no fabricaba FIAT. Este acuerdo venció hace 3 años.

De las entrevistas mantenidas con los distintos operadores de este sector, así como de las informaciones incorporadas a este expediente, puede deducirse que DEERE no tiene de momento intención de volver a introducir estos productos en el mercado europeo. Más bien se trataría de, mediante la adquisición de TIMBERJACK, cuyos productos se adaptan mucho más a la demanda de Europa, utilizar su gama completa para aumentar sus ventas al tiempo que se hacen con una tecnología mucho más desarrollada y adaptada a las especiales características del terreno forestal europeo. La maquinaria de TIMBERJACK es, en opinión de los expertos del sector, más pequeña, adaptable, ligera y manejable para bosques de pequeñas extensiones. La maquinaria de diseño norteamericano es más potente, más pesada y mejor para grandes extensiones de bosques llanos y de fácil acceso. DEERE no cuenta además con posibilidades de prestar una buena asistencia técnica para maquinaria distinta de las arrastradoras, siendo esto de particular importancia, dado que, teniendo en cuenta el coste de estas máquinas y su larga vida, el capítulo de recambios y reparaciones no sólo es de vital importancia a la hora de asegurar el nombre y el prestigio de una marca, sino que representa un alto porcentaje en la facturación de los distribuidores.

## **5.2. Mercado geográfico**

El método adoptado por la Comisión (CEE) para definir el mercado geográfico de referencia en el análisis de una operación de concentración económica, según consta en su Comunicación sobre la definición del mercado relevante, es el de realizar una primera aproximación al mismo basándose en indicaciones generales relativas a la distribución de las cuotas de mercado entre las partes y sus competidores, y en el análisis preliminar de la fijación y las diferencias de precios a escala nacional y comunitaria. Asimismo, deberán estudiarse las razones que determinan una determinada configuración de precios y de cuotas de mercado. Ello, unido al análisis de las características de la demanda, determinará si empresas que operan en distintas zonas geográficas constituyen una fuente real de suministro alternativo para los consumidores.

Puede considerarse que el mercado de maquinaria forestal tiene una dimensión geográfica mundial, debido a la existencia de pocos lugares de fabricación desde los que se exportan las mercancías al resto de países. Sin embargo, en el caso particular de las arrastradoras, el mercado es el europeo, debido a la existencia de unos patrones de explotación forestal similares, y a una normativa común referida a homologaciones técnicas. En cuanto a la configuración de los precios, los precios vienen determinados por los fabricantes y son iguales para todos los países importadores. El precio final lo marca el distribuidor, y en el caso español la diferencia de alrededor del 10% que separa los precios de venta de arrastradoras de los precios en otros países europeos se explica por una reducción del margen aplicado por los distribuidores.

No obstante, en cumplimiento de lo establecido en la LDC, el presente Informe analizará los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional.

### **5.3. Descripción general del sector forestal en España<sup>3</sup>**

La superficie forestal total en España asciende a 25.984.061 ha, de las que un 53,5% corresponden a terreno forestal arbolado y un 46,5% a forestal desarbolado (según datos del Segundo Inventario Forestal nacional –21IFN-)<sup>4</sup>

Forestal arbolado: Bosque, monte arbolado, superficie forestal arbolada; territorio con especies arbóreas como manifestación botánica dominante con una fracción de cabida cubierta igual o superior al 5%, incluye las dehesas siempre que la fracción de cabida cubierta arbolada sea igual o superior al 20%.

Forestal arbolado ralo: bosque ralo, monte arbolado o ralo, superficie forestal arbolada rala; territorio con especies de matorral o pastizal natural como manifestación botánica dominante pero con una presencia de árboles importante, en todo caso con una fracción de cabida cubierta arbórea superior al 5%, incluye las dehesas de la base matorral o pastizal natural que cumplan la limitación de la fracción de cabida cubierta.

Superficie forestal desarbolada: Territorio o ecosistema poblado con especies de pastizal natural y matorral como manifestación vegetal de estructura horizontal dominante con presencia o no de árboles forestales, cuantificados por una Fcc. <5%.

La superficie total en España asciende a 50.596.014 ha distribuidas de la siguiente manera: 48,6% no forestal, y 51,4% forestal que se divide en un 21% de terreno forestal arbolado, un 6,5% de forestal arbolado ralo y un 23,9% de forestal desarbolado.

La superficie forestal de España ha presentado en los últimos años un crecimiento de un 18% y, según datos 2INF, asciende en 1995 a 25.984.061 ha.

Las Comunidades Autónomas que más superficie forestal poseen son Castilla y León, Andalucía, Castilla La Mancha, Aragón y Extremadura, que en conjunto concentran el 65,7% del total.

---

<sup>3</sup> "El sector forestal y su contribución al desarrollo rural "(FEPEX Abril 1999)

<sup>4</sup> Los datos de superficie del 2INF no incluyen las tierras agrícolas marginales y/o de baja renta que son susceptibles de reforestarlas.

Por grupos de especies, las coníferas (40% de las ha de superficie forestal arbolada) son las que predominan. El grupo de las frondosas (30% de la ha), junto a las mixtas (30%) mezcla de coníferas y frondosas, representan el restante 60%.

Es importante destacar que la propiedad de los bosques sigue estando en su mayoría en manos de particulares, aproximadamente en sus dos terceras partes, correspondiendo el resto a montes de utilidad pública. En concreto, la superficie forestal en manos del Estado y de las CCAA asciende tan sólo a un 4,6%, si bien ha experimentado un aumento si nos movemos 20 años atrás, donde el porcentaje era de un 40%. La superficie forestal de utilidad pública asciende a un 20,7% y la de libre disposición con consorcio a un 1,8% del total. La mayor parte se encuentra en manos de particulares, con un 71,1% del total montes, estando el 97,6% no consorciado.

En España, la propiedad forestal de los montes particulares es de carácter minifundista (2,7% ha/monte), mientras que en los montes del Estado la extensión es importante (594,3 ha/monte), sin embargo la política, en cuanto a la extracción de madera, es ofertar en pequeños lotes por lo que la oferta de la madera en España es en la mayoría de los casos muy atomizada, con los problemas de planificación y mecanización que ello lleva consigo. El tamaño medio es del 3,8 ha/monte.

En cuanto a la distribución de especies en el territorio forestal español, las especies de crecimiento rápido representan el 20% del volumen maderable con corteza y sin corteza, y el 5% de las leñas. Estas especies de crecimiento rápido (*Pinus pinaster* atlántico, *radiata*, *Eucalyptus* y *Populus*) representan el 40% del crecimiento anual de madera.

Las especies de crecimiento lento representan el 80% del volumen maderable con y sin corteza y el 95% de las leñas.

En la UE se cortan 246 millones de m<sup>3</sup>, de los cuales el 23% se concentra en Suecia, seguido por Finlandia (19%), por Francia (17%) y por Alemania (15%). Estos cuatro países concentran el 74% de las cortas de madera. España se sitúa en el quinto lugar con un 6% de la extracción de madera en rollo en la UE.

La mayor extracción per cápita se produce en Finlandia, Suecia, Austria y Portugal, con cifras que alcanzan los 9 m<sup>3</sup>/hab., 6,4 m<sup>3</sup>/hab., 1,7 m<sup>3</sup>/hab. y 1 m<sup>3</sup>/hab. respectivamente. España tiene una extracción per cápita de 0,398 m<sup>3</sup>/hab, cuando su consumo per cápita es superior (0,439 m<sup>3</sup>/hab.) y, por otro lado, se sitúa por debajo de la media comunitaria que es de 0,657 m<sup>3</sup>/hab en el caso de la extracción y de 0,711 m<sup>3</sup>/hab en el caso del consumo, con lo que el potencia de crecimiento es patente. Los países que más consumen son Suecia (22%), Finlandia (20%), Francia (15%) y Alemania (13%).

Las importaciones del conjunto de países de la UE ascienden a 31 millones de m<sup>3</sup>, y las exportaciones 11 millones de m<sup>3</sup> con lo que existe un déficit de 20 millones de m<sup>3</sup>. El país que más importa madera sin transformar es Finlandia (21%), seguido de Suecia (16%), Italia (15%) y Austria (15%). Los que más exportan son Alemania (26%), Francia (24%) y Suecia (15). Los únicos países que presentan superávit en su balanza son Alemania, Francia e Irlanda.

#### 5.4. El sector de la explotación forestal en España

Por explotación forestal se entiende aquel subsector industrial y comercial que trabaja en labores de aprovechamientos forestales con vistas al suministro de empresas de transformación de madera.

Dentro del aprovechamiento forestal es necesario distinguir entre las siguientes actividades: tala, derrama, apilado, clasificación, saca y transporte de la madera. El orden de dichas actividades depende del sistema de explotación utilizado. Existen dos sistemas de explotación diferenciados.

- El sistema denominado “full-tree-logging”: los árboles son talados bien por medio de una sierra de cadena accionada manualmente o bien por medio de una máquina taladora-recogedora (“feller-buncher”). Estas máquinas pueden ser máquinas excavadoras de uso múltiple o máquinas de uso específico con ruedas normales o de tracción tipo oruga, con un mecanismo que agarra y corta el árbol. Dicho mecanismo puede incorporar un dispositivo de sujeción que permite al operador cortar un cierto número de árboles antes de colocarlos en el suelo. Una vez talados, los árboles son arrastrados por una máquina arrastradora (“skidder”), un “cableyarder” o un tractor agrícola equipado con un cabrestante bien un agarrador que sujeta los árboles y los arrastra. DEERE fabrica máquinas taladoras-recogedoras y arrastradoras, si bien en Europa tan sólo vende arrastradoras.
- El sistema denominado “cut-to-length-logging”: consiste en la tala de los árboles por una máquina procesadora (“harvester”) con ruedas normales o de tracción tipo oruga que incorpora una cabeza procesadora especial (“harvesting head”) que agarra y corta el árbol, lo derrama o limpia de ramas utilizando cuchillas desbrozadoras y lo corta atendiendo a las medidas indicadas por el comprador<sup>5</sup>. Los troncos así cortados se cargan en una máquina autocargadora (“forwarder”) con propulsión propia y equipada con una grúa que carga los árboles en la parte trasera de la misma. La autocargadora traslada los árboles a las vías de acceso para su posterior carga en los camiones. DEERE no fabrica equipamiento utilizado en este sistema en ninguna parte del mundo.

---

<sup>5</sup> Las procesadoras incluyen máquinas excavadoras a las que se incorpora un cabezal procesador.

La utilización de uno u otro sistema depende de las necesidades del cliente, de la orografía del terreno, del tipo de árbol y de los usos a los que esté destinada la madera. Así, el primer sistema se utiliza en terrenos irregulares o con una gran pendiente y para árboles de madera robusta. Es menos ecológico que el segundo dado que el arrastrar el árbol completo por el suelo, arranca manto vegetal y daña el suelo. También es un sistema que requiere de más mano de obra que el segundo, al no poder hacer la arrastradora labores de corta y desbroce de las ramas de los árboles, labores estas que deben realizarse a mano. Este sistema se utiliza fundamentalmente en Norteamérica. El segundo, se utiliza en terrenos con menor pendiente y por tanto de más fácil acceso, para árboles de madera menos robusta y cortes más selectivos. Al procesarse el árbol en el mismo lugar en que se tala, su transporte es menos agresivo con el suelo forestal. Es el sistema más utilizado en Europa Occidental.

En España, sin embargo, la difícil orografía del terreno en algunas regiones y el escaso grado de desarrollo de la explotación forestal en todo el territorio nacional conllevan a una utilización más extensiva del primer sistema en las primeras, aunque en los últimos años se está observando una tendencia hacia una mayor utilización del segundo en aquellas donde es posible. En particular, Cantabria y el País Vasco son terrenos propicios para la utilización de las arrastradoras, mientras que en el resto de las regiones pueden alternarse ambos sistemas.

Las máquinas arrastradoras se caracterizan por tener una vida operativa dilatada que puede llegar hasta los 25 ó 30 años y por tener un precio elevado que se sitúa entre los 18 y 20 millones de pesetas. Respecto de sus productos sustitutivos, el notificante informa que determinados tractores agrícolas a los que se les incorpora cabrestante con accionamiento eléctrico pueden realizar las funciones de una arrastradora. No obstante, si bien el coste de adaptación es relativamente reducido (el precio final del tractor adaptado representa entre un 50% y un 60% del precio de una arrastradora). El rendimiento es menor dado que la capacidad de tiro de un tractor y de los cabrestantes que se montan es menor que la de las arrastradoras. Además, el rendimiento dependerá también de la inclinación del terreno: a mayor inclinación menor será la utilidad de la maquinaria adaptada. Aún así, parece que el uso de maquinaria adaptada en España es relativamente frecuente en aquellas regiones con menor grado de especialización y terreno menos inclinado como Galicia, Cataluña o Andalucía.

Donde sí existe una buena sustituibilidad es en el mercado de las procesadoras donde las máquinas excavadoras con un cabezal procesador incorporado tienen un uso muy extendido dados su menor precio (alrededor de 20 millones de pesetas) frente al de las procesadoras (30-35 millones de pesetas), y, en algunos casos, su mayor eficacia y rentabilidad. La sustituibilidad también es buena en el caso del mercado de autocargadores, donde los tractores agrícolas adaptados mediante la

incorporación de una grúa y un remolque tienen un uso muy extendido en algunas regiones españolas con un escaso grado de especialización.

Habida cuenta del elevado precio de la maquinaria, de la larga vida de la misma y de la existencia de un número elevado de demandantes de tamaño pequeño que no pueden hacer frente al desembolso que supone la adquisición de maquinaria nueva, ha surgido un mercado de maquinaria usada que tiene cierta importancia y que actúa como complemento del mercado de equipamiento nuevo. Este mercado está organizado por los distribuidores y se alimenta con la maquinaria de los clientes que, en un 90% de los casos, entregan la máquina usada y la sustituyen por otra usada o por una nueva. El distribuidor puede acondicionar la máquina entrada para su reventa o desmontarla para utilizar algunas de sus piezas si no está en buen uso.

### **5.5. Estructura de la demanda**

En el mercado de maquinaria forestal, el cliente normalmente sólo adquiere un único producto en cada transacción con independencia de que adquiera posteriormente otros productos que le permitan disponer de la gama completa de maquinaria forestal.

Se distinguen dos tipos de clientes finales:

- maderistas o rematantes: se dedican a la compra y reventa de la madera (adquieren la madera, la sacan y luego se revenden a los aserradores, fabricantes de tableros, etc.) Generalmente disponen de todos los productos incluidos dentro del equipamiento forestal. Emplean normalmente a varios equipos o cuadrillas a los que les suministran la maquinaria necesaria y pueden contratar, temporalmente a otras cuadrillas (que aportan sus propias máquinas) para determinados trabajos.
- cuadrillas: trabajan por encargo para los maderistas en régimen de arrendamiento de servicios. Son pequeños equipos de trabajo que, normalmente, disponen de sus propios equipos aunque la gama no sea completa.

En cuanto a la dimensión empresarial de los demandantes, se pueden distinguir, atendiendo al volumen de metros cúbicos de madera manejados al año, varios escalones. Sólo existen en España aproximadamente diez empresas que manejen más de 100.000 m<sup>3</sup> de madera al año. La mayor parte de las empresas de este sector no alcanzan a manejar más de 50.000 m<sup>3</sup>.

De acuerdo con la notificante, el cliente final demanda normalmente un servicio más que una marca dados el alto precio de la maquinaria, su larga duración y la importancia del servicio post-venta. La adquisición de un producto de una marca

determinada no implica que todos los productos necesarios en la explotación forestal tengan que ser de la misma marca pues no existe ningún problema de incompatibilidad entre los elementos de las diferentes marcas.

## 5.6. Estructura de la oferta

Desde el punto de vista de la oferta, España no se diferencia del resto de mercados mundiales dado que en el mercado de maquinaria forestal existe un número de productores altamente especializados que compiten entre sí a escala mundial.

---

### Cuadro nº 4 FABRICANTES DE MAQUINARIA FORESTAL PRESENTES EN EL MERCADO ESPAÑOL

---

ARRASTRADORAS	PROCESADORAS
John Deere	Timberjack
Timberjack	Norcar
Ranger-Clark	Ponsse
Caterpillar	Tecfor
AUTOCARGADORES	CABEZAS PROCESADORAS
Volvo	AFM
Timberjack	Timberjack
Dingo	Ketto
Forcar	Lako
Ponsse	SP
Valmet	

Fuente:BIURRARENA S.A.

### A) Arrastradoras

En el mercado español de arrastradoras, no existen actualmente empresas españolas dedicadas a la actividad de fabricación y comercialización. Respecto de las empresas multinacionales, cuya maquinaria se vende en España, éstas no se encuentran presentes directamente sino que actúan indirectamente a través de distribuidores nacionales que son quienes se encargan de la actividad comercial, contactan con el cliente, prestan el servicio de mantenimiento y de garantía y organizan el mercado de segunda mano. Desempeñan, por tanto, un papel muy activo en el mercado y son, sin duda, el punto de contacto de los demandantes. Actúan como empresas independientes comprando la maquinaria al fabricante para luego revenderla.

---

**Cuadro nº 5****Cuota de mercado de ventas de arrastradoras por marcas 1995-1999.****Porcentajes**

---

AÑO	TIMBERJACK		J. DEERE		RANGER	
	UNIDADE	%	UNIDADE	%	UNIDADE	%
	S		S		S	
1995	15	60	10	40	--	--
1996	9	42	12	58	--	--
1997	6	27	16	73	--	--
1998	9	33	16	59	2	8
1999	7	28	16	64	2	8

---

Fuente: Notificantes; GUIFOR; BIURRARENA

**B) Otra maquinaria forestal**

Como se ha explicado en el apartado de mercado de producto, existe otro tipo de maquinaria forestal distinta de las arrastradoras; en particular, autocargadores, procesadoras y cabezales procesadores, que, en muchos casos, y si la orografía del terreno lo permite, sustituyen en sus funciones a las máquinas arrastradoras.

En el mercado español de autocargadores y máquinas procesadoras existen tres empresas nacionales fabricantes que compiten con distribuidores nacionales de empresas multinacionales.

Las empresas nacionales fabricantes:

- DINGOMASA: fabricante y distribuidor de la marca DINGO. Se dedica exclusivamente a la fabricación de autocargadores. Vendió en los tres últimos años las siguientes unidades nuevas: 20(1997); 20(1998); 25(1999).
- FORCAR S.A., fabricante y distribuidor de los autocargadores Forcar, si bien parece que fabrica y vende otros productos, cuyo sector de destino es desconocido por DEERE. Vende alrededor de 10 unidades nuevas al año.
- TECFOR: fabricante y distribuidor de autocares y procesadoras. Pertenece al grupo ENCE y comenzó su actividad comercial en 1998. En 1999, vendió 3 procesadoras nuevas y 3 autocargadores nuevos.

Teniendo en cuenta que DEERE no vende productos de este tipo en el mercado europeo la operación no produce ningún cambio en la estructura del mercado de procesadoras y autocargadores.

## 5.7. Distribución

DEERE y el GRUPO TIMBERJACK comercializan sus productos en España a través de distribuidores independientes, los cuales importan directamente la maquinaria de los fabricantes. Los distribuidores actuales son los siguientes:

- BIURRARENA, S.C.L.: sociedad distribuidora en exclusiva de los productos TIMBERJACK. Se dedica al sector forestal de forma residual, representando esta actividad en su conjunto (venta, post-venta y segunda mano) alrededor del 10% de su facturación. Su actividad principal (90% restante de su facturación), la constituye la distribución de equipamiento para la construcción y las obras públicas de un fabricante extranjero del que tiene la exclusiva para toda España. Las ventas de arrastradoras nuevas en los tres últimos años fueron las siguientes: 6 (1997), 6 (1998), 7 (1999).
- GUIFOR: es distribuidor de DEERE desde hace 7 años y se dedica en exclusiva a la venta de maquinaria y equipamiento forestales. Cuenta incluso con otra empresa dedicada a prestar servicios como trabajos de saca y procesado de la madera. Este distribuidor es el responsable de la venta de casi todas las máquinas nuevas de DEERE, aunque no opera en régimen de exclusividad. Es muy activo en el mercado de segunda mano. Las ventas de arrastradoras nuevas<sup>6</sup> en los tres últimos años fueron las siguientes: 16(1997), 16(1998), 16(1999). Todas las arrastradoras fueron de la marca DEERE.
- Otros distribuidores menores de DEERE: todos contemplan el sector forestal como una actividad complementaria. En los últimos 3 años, tan sólo BLANCO S.A. ha vendido una arrastradora nueva de la marca DEERE en 1999.
- URBI REPARACIONES S.L.: se dedica en exclusiva a la venta y reparación de maquinaria para el sector forestal, si bien desde 1999 ha comenzado a encargarse del servicio de mantenimiento y post-venta de las máquinas excavadoras de la marca KOMATSU en Navarra. Se trata de una empresa muy activa en lo que se refiere al carrozado de camiones de monte y al montaje de grúas. En el pasado trabajó con la marca TIMBERJACK, lo que le dota de un buen conocimiento de estos productos y le permite la prestación regular de servicios de reparación y mantenimiento de las máquinas de esta marca. Comercializa grúas de la marca JONSERED (Suecia), cabrestantes de la marca ALLIED (EEUU) y máquinas arrastradoras de la marca RANGER-CLARK. De este producto,

---

<sup>6</sup> Guifor ha vendido arrastradoras DEERE en Francia y Portugal. La notificante desconoce si en los datos expuestos se incluyen sólo las máquinas vendidas para uso en España o están incluidas también las exportadas a estos dos países.

que comenzó a distribuir en 1998, ha vendido 2 unidades nuevas en 1998 y otras 2 unidades nuevas en 1999<sup>7</sup>. Debido al escaso tamaño del mercado español (20 máquinas arrastradoras vendidas en total en 1999), URBI REPARACIONES S.L. ha logrado con la venta de estas dos arrastradoras alcanzar una cuota de mercado español del 10%.

- FINANZAUTO S.A.: es el distribuidor en exclusiva de la norteamericana CATERPILLAR, que posee una amplia gama de productos en el sector forestal aunque ha estado muy poco activa en el mismo en los últimos 8 a 10 años. Sus competidores han informado de que ha vendido una máquina arrastradora nueva en 1998 y otra en 1999. Sin embargo, ha sido imposible contrastar esta información con la propia empresa, al no haber suministrado la información requerida por escrito por este Tribunal. También en opinión de sus competidores, CATERPILLAR no se ha retirado en España de la venta de maquinaria forestal, sino que al parecer ha centrado sus esfuerzos en la gama de maquinaria de obra pública, más fácil de vender, y en la cual es una de las empresas líderes del sector

#### Cuadro nº 6

#### Ventas de arrastradoras por distribuidores. 1998 y 1999.

Distribuidor	Marca	1998		1999	
		Unidades	Cuota	Unidades	Cuota
GUIFOR	DEERE	16	57,14%	16	59,26%
BLANCO	DEERE	0		1	3,70%
BIURRARENA	TIMBERJAC	9	32,14%	7	25,93%
	K				
URBI	RANGER-CLARK	2	7,14%	2	7,41%
FINANZAUTO	CATERPILLAR	1	3,57	1	3,70%
<b>TOTAL</b>		<b>28</b>	<b>100</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

Fuente: Notificantes; GUIFOR; BIURRARENA

Respecto del mercado de segunda mano de arrastradoras, los datos de que dispone el notificante proceden únicamente de las ventas realizadas por tres distribuidores: GUIFOR; BIURRARENA y URBI. Durante el año 1999, las ventas fueron las siguientes:

<sup>7</sup> De acuerdo con el notificante, parece que en alguna ocasión ha importado arrastradoras Timberjack de otros distribuidores extranjeros.

---

**Cuadro nº 7****Ventas de arrastradoras de segunda mano por distribuidores. 1999.**

---

<b>Distribuidor</b>	<b>Marca</b>	<b>Unidades</b>
GUIFOR	John Deere	7
	Cemet	2
	Treefarmer	1
	Timberjack	1
BIURRARENA	Timberjack	5
	John Deere	3
URBI	Timberjack	3

---

Fuente: Notificantes

De la lectura del cuadro se desprende que de las 21 arrastradoras usadas vendidas en 1999, 18 (85,71%) fueron de la marca DEERE o TIMBERJACK, hecho nada extraño si se tiene en cuenta que el mercado de segunda mano se alimenta de las máquinas nuevas vendidas en años anteriores. Así, cabe citar que en el periodo 1991-1998 se vendieron 82 arrastradoras nuevas de DEERE y 52 de la marca TIMBERJACK y en el periodo 1975-1990 se pusieron en el mercado otras 87 máquinas nuevas de DEERE. Para ese período se desconocen las ventas de TIMBERJACK. En todo el periodo considerado (1975-99) se pusieron a la venta entre 25 y 30 máquinas de CATERPILLAR (casi todas hace más de 10 años), alrededor de 10 de TREEFARMER, alrededor de 10 de CEMET y entre 2 y 5 de otros (Franklin, LKT, Brimont y Oconos).

En cuanto a los otros tipos de maquinaria forestal mencionados en el apartado relativo a estructura de la oferta (procesadoras, autocargadores y cabezales procesadores) los distribuidores de los fabricantes internacionales presentes en el mercado español (Volvo-AFM, Keto, Ponsse, SP, Fabtek, Logset, LKT) son:

- BIURRARENA, S.C.L.: sociedad distribuidora de los productos TIMBERJACK. Las ventas en los tres últimos años fueron las siguientes: ningún autocargador ni cabezal procesador fue vendido en 1997; 2 cabezales procesadores nuevos (integrados en máquinas excavadoras) y 2 autocargadores nuevos en 1998; 1 autocargador nuevo en 1999.
- GUIFOR, opera con varios fabricantes de procesadoras y autocargadores. En 1999 vendió 8 procesadoras nuevas y 6 autocargadores nuevos de diversas marcas como Keto, Ponsse, Fabket, Dingo o Logset.
- LEJARZA S.A. distribuidor en exclusiva de los productos de Volvo.AFM. En los tres últimos años ha vendido alrededor de 6 procesadoras nuevas y 8 autocargadores nuevos al año.

- GUERRA S.A.: se dedica, entre otras cosas a la fabricación de grúas forestales. Además, distribuye procesadoras de la marca SP (Suecia), producto del que vendió 4 unidades nuevas en 1999.
- URBI REPARACIONES S.L. se dedica en exclusiva a la venta y reparación de maquinaria para el sector forestal. Dado que desde 1999 presta el servicio de mantenimiento y post-venta de las máquinas excavadoras de la marca Komatsu en Navarra, esto le permitirá vender en breve máquinas excavadoras en las que se ha montado una cabeza procesadora. No se dispone de información sobre las ventas de autocargadores y máquinas procesadoras.

Existen otros distribuidores sobre los que DEERE no dispone de información, que distribuyen productos relacionados con la construcción y obras públicas adaptados par uso forestal.

## **5.8. Precios**

Dado que la práctica totalidad de las arrastradoras vendidas en España son de importación, los precios vienen fijados, para todo el mercado europeo, por los fabricantes extranjeros. A ellos añaden los distribuidores su correspondiente margen, que en el caso de los españoles es algo menor que en otros países de Europa. En relación con los precios franceses de arrastradoras, por ejemplo, existe una diferencia de aproximadamente el 10% con los precios aplicados en España. Dada la gran importancia que cobran los distribuidores en cuanto a la captación de clientes y dado que son ellos los que importan directamente la maquinaria, tienen flexibilidad para aplicar descuentos y competir con otros distribuidores en la medida de lo posible.

Los precios de las máquinas arrastradoras que se venden en España oscilan entre los 18 y los 20 millones de pesetas Las más caras son las de las marcas TIMBERJACK, DEERE y CATERPILLAR.

## **6. BARRERAS DE ENTRADA**

No existen barreras de entrada de tipo normativo ni arancelario en este mercado. De hecho, la mayor parte de la maquinaria forestal comercializada en España, a excepción de algunas máquinas procesadoras y autocargadoras de fabricación nacional (marca) se importa de otros países, en su mayor parte de Estados Unidos. Las fábricas de arrastradoras de DEERE y del grupo TIMBERJACK se encuentran ambas situadas en este país.

En relación con la existencia de barreras de tipo económico, la fabricación de este tipo de maquinaria exige inversiones en conocimientos técnicos y en instalaciones de producción, las cuales están sin duda al alcance del resto de las empresas presentes en el mercado de maquinaria agrícola, forestal y de obras públicas (ALLIED, TIGERCAT, FRANKLIN...).

En el mercado español en concreto, existe una limitación derivada de las características particulares de los bosques españoles que actúa como una barrera natural, y que ha sido expuesta con detalle en el apartado 4) de este Informe. Estas características pueden resumirse en escasa superficie de arbolado en relación con el resto de los países europeos; minifundismo y propiedad particular de los bosques; orografía complicada para la maquinaria forestal debido a la existencia de pendientes pronunciadas en la mayor parte de los bosques españoles; y alta concentración de bosques en algunas regiones.

A pesar de estas restricciones, se ha registrado en los últimos dos años la entrada de una nueva marca de arrastradoras que compite directamente con las de DEERE, TIMBERJACK y CARTERPILLAR. Se trata de la marca americana RANGER-CLARK, distribuida por URBI REPARACIONES (Pamplona), que en poco tiempo, y dado lo pequeño de este mercado ha alcanzado una cuota que ronda el 10% del mismo. Las arrastradoras RANGER-CLARK son de una calidad algo inferior a las otras tres marcas mencionadas, y de un precio más reducido (alrededor de 2 millones de pesetas de diferencia, dependiendo de los modelos).

## **7. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN**

De la información expuesta a lo largo de este Informe se observa que fruto de la operación de concentración analizada, y definido el mercado afectado por la misma como el de la fabricación y distribución de máquinas arrastradoras dentro del sector de maquinaria para la explotación forestal, la cuota de mercado que detendrá la empresa resultante de la misma alcanzará el 85%. Sin embargo, debido a los diversos factores expuestos (escaso tamaño del mercado, tendencia al

estancamiento, existencia de otro tipo de maquinaria como las procesadoras, autocargadores y las diversas adaptaciones existentes en el mercado), el posible abuso de posición de dominio que podría producirse queda minimizado.

Debe destacarse que las máquinas arrastradoras sólo son imprescindibles en una parte del territorio nacional, que por su particular orografía hace imposible, en algunos casos, las labores forestales con otro tipo de maquinaria. En el resto del país, al igual que en la mayor parte de los países europeos, se emplea o puede emplearse toda una gama de máquinas diferentes de las arrastradoras (procesadoras, autocargadoras, grúas con cabezal procesador, tractores adaptados...). En este último segmento existen, como se ha expuesto en el apartado relativo a la estructura de la oferta, toda una gama de fabricantes presentes con sus distribuidores en el mercado español. La alta concentración existente en la oferta de máquinas arrastradoras queda así en parte amortiguada por la existencia de una mayor oferta de maquinaria alternativa que puede ser utilizada en lugar de las arrastradoras en gran parte del territorio español.

Otro factor que determinará en el futuro la mayor utilización de otro tipo de maquinaria forestal distinta de las arrastradoras radica en la mejora de las condiciones de los bosques españoles, con la apertura de caminos y la mejor planificación y diseño de sus accesos, que harán posible la llegada de autocargadores y tractores hasta puntos que ahora resultan de difícil acceso para éstos.

Ello unido al hecho de que las arrastradoras sean máquinas que requieren de la utilización conjunta con mano de obra especializada (no cortan ni desbrozan los árboles), explica también en parte la previsión de estancamiento o descenso en su utilización previsto por los distintos distribuidores nacionales. Precisamente esta necesidad de mano de obra implícita en el uso de arrastradoras, es uno de los factores que encarece este tipo de maquinaria, a la vez que desplaza la demanda hacia otro tipo de máquinas más automáticas.

Es asimismo de destacar la inexistencia de barreras de entrada para este producto en España, demostrada por la entrada de un nuevo competidor en los últimos años, el cual, como se ha dicho, ya ostenta una cuota de mercado del 10%. La explicación para la escasa presencia de otras marcas de arrastradoras en el mercado español al margen de DEERE, TIMBERJACK y RANGER-CLARK, así como de la falta de interés por vender este producto por parte de CATERPILLAR, puede residir en el hecho de tratarse España de un mercado muy pequeño desde el punto de vista forestal. En opinión de los distribuidores, el mercado está saturado de máquinas arrastradoras en la actualidad, y sus previsiones son de estancamiento en las ventas reflejado en la reposición de las máquinas que, por su antigüedad, deben ser sustituidas. Prevén, sin embargo, un aumento en las ventas de otro tipo de equipamiento forestal, como las mencionadas procesadoras y autocargadores, y, sobre todo, de adaptaciones particulares para cada tipo de terreno. Estas adaptaciones se realizan con

equipamiento de marcas distintas, según resulten más o menos convenientes sus modelos o económicos sus precios.

En relación con los precios, es poco probable que la empresa resultante de esta concentración lleve a cabo aumentos indiscriminados de los mismos en el mercado español. En primer lugar, los precios aplicados por los fabricantes son los mismos para todos los países de Europa. La diferencia de precios al consumidor existente en el mercado español responde, como se ha dicho, al menor margen que cargan los propios distribuidores. La posible subida de precios de los fabricantes tendría que ser a escala europea, al menos, lo cual resulta poco probable teniendo en cuenta la importancia del mercado europeo de maquinaria forestal, y la existencia de otros fabricantes, de nacionalidad europea, dispuestos a competir. Si la subida se diera sólo a nivel nacional, nada impediría a los distribuidores españoles adquirir sus máquinas en otros países europeos, debido a la ausencia de barreras a la entrada mencionadas anteriormente.

Resulta necesario insistir en el escaso tamaño del mercado español para los fabricantes de maquinaria forestal (20 máquinas vendidas en 1999). Este mercado, al estar su tamaño determinado fundamentalmente por factores naturales, no variará sustancialmente en un futuro, con lo que seguirá siendo uno de los mercados menos atractivos para vender este tipo de productos. Ello añadido a la actual presencia de varias marcas importantes y de reconocido prestigio mundial, hacen improbable el que otro fabricante extranjero desee instalarse con su red propia. Podría darse el caso de RANGER-CLARK con URBI REPARACIONES S.A., un distribuidor ya establecido, sin régimen de exclusivas, que importa y vende las marcas que le parecen más convenientes en cada momento. En cualquier caso, la razón que explica la falta de presencia en España de algún otro fabricante de ámbito mundial no parece residir en la existencia de barrera alguna que no sea la del propio tamaño del mercado.

En cuanto al mercado de segunda mano, importante en volumen debido a la larguísima vida activa de este tipo de maquinaria, todos los distribuidores venden arrastradoras usadas de todas las marcas, dado que habitualmente se entrega la máquina usada como parte del pago de la máquina nueva que se adquiere.

Más importante desde el punto de vista de la competencia que el hecho de que el mercado de segunda mano se nutra exclusivamente de las tres únicas empresas fabricantes presentes en el mercado de máquina nueva (TIMBERJACK, DEERE y RANGER-CLARK, y, en menor medida, CATERPILLAR), es la importancia creciente de las llamadas adaptaciones. Estas modificaciones y cambios que se introducen incluso en maquinaria destinada en principio a obra pública, más barata que las arrastradoras y las procesadoras, que acaban cumpliendo, mediante cambios ad-hoc para cada terreno o situación, las funciones de estas otras máquinas. La existencia de un mayor número de fabricantes de este tipo de equipamiento, de menor tamaño y

adaptable a tractores o grúas que a su vez tienen otros usos distintos del forestal, representan una competencia creciente a las grandes arrastradoras.

## 8. CONCLUSIONES

**Primera** El sector económico en el que se encuentran presentes en España las dos compañías objeto de la presente operación de concentración es el sector de la maquinaria para la explotación forestal. DEERE se encuentra asimismo presente en España con maquinaria dedicada a la obra pública. El sector afectado por la operación de concentración es, en general, el de la fabricación y distribución de maquinaria forestal y, más en particular, el mercado de la fabricación y distribución de arrastradoras con destino a la explotación forestal, al ser éste el único en el que se encuentran presentes en España ambas compañías, no existiendo ningún otro solapamiento entre ellas. El mercado geográfico afectado por esta operación tiene dimensión mundial en lo referente a la fabricación y distribución de arrastradoras. Sin embargo, el mercado europeo presenta características específicas que le distinguen del resto de los mercados, tanto de tipo normativo (homologaciones y normativa técnica), como por la propia orografía del terreno. El Tribunal ha analizado únicamente los efectos de la misma sobre el mercado español.

La operación de concentración objeto del presente informe tiene ámbito mundial. Ha sido aprobada hasta la fecha por las autoridades de competencia de Alemania, Austria, Finlandia, Irlanda, Portugal, Suecia, Estados Unidos, Canadá, Polonia y Brasil. Todas ellas, a excepción de Polonia y Brasil, cuyas autoridades no se han pronunciado, han emitido informe favorable a la misma.

**Segunda** España presenta una limitación que actúa como barrera natural constituida por el escaso tamaño del mercado y por lo accidentado de su orografía que la convierten en un mercado poco atractivo para la introducción de nuevos competidores. Sin embargo, no existen en este mercado barreras normativas ni arancelarias. Las barreras de tipo económico existentes son las derivadas de la inversión en instalaciones y conocimientos técnicos necesarios para la fabricación de maquinaria forestal. Cualquiera de los múltiples fabricantes de ámbito internacional y nacional de ésta, están en condiciones de fabricar y comercializar maquinaria similar.

**Tercera** Tanto DEERE como el GRUPO TIMBERJACK cuentan con redes de distribución establecidas en España. Las ventas de arrastradoras en el año

1999 alcanzadas por las dos empresas concentradas fueron de 16 y 7 unidades respectivamente. Estas ventas se deben al posicionamiento y la eficacia comercial de sus dos principales distribuidores en España. Ambos tienen suficiente entidad de independencia de comportamiento como para conseguir la distribución de otras marcas de maquinaria forestal caso de que se plantearan problemas con la renegociación de sus actuales acuerdos de distribución. La tendencia de este mercado es, además, hacia el estancamiento o ligero descenso de la demanda, ante la aparición de nuevas adaptaciones de equipos destinados al mismo uso, así como a las mejoras paulatinas en la estructura y acceso a los montes en España. La escasez de mano de obra no cualificada en este sector está acelerando el cambio de sistema. En estas adaptaciones hacia sistemas distintos se utilizan con más intensidad accesorios y aperos pertenecientes a cualquier marca de maquinaria forestal.

**Cuarta** En cualquier caso, DEERE no ha concedido la exclusividad a ninguno de sus concesionarios, pudiendo éstos asimismo, comercializar otras marcas. TIMBERJACK cuenta con un único distribuidor para todo el territorio nacional en régimen de exclusiva. DEERE ha manifestado su intención de mantener las redes de distribución de ambas compañías por separado.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la LDC, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente del Gobierno y Ministro de Economía, para su elevación al Gobierno el siguiente dictamen

## **DICTAMEN**

**El Pleno del Tribunal, teniendo en cuenta los efectos que sobre la competencia en el mercado de referencia podría causar la operación de concentración económica objeto del presente informe, considera que resulta adecuado no oponerse a la operación notificada.**

Madrid, a 15 de junio de 2000