



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06040 CORPORACIÓN CAIXA GALICIA/FINSA/FAUS

Con fecha 28 de abril de 2006, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la toma del control conjunto de INDUSTRIAS AUXILIARES FAUS, S.L ("FAUS") por CORPORACIÓN CAIXA GALICIA S.A.U. ("CXG") y GRUPO FINANCIERA MADERERA ("FINSA").

La notificación ha sido realizada por las sociedades adquirentes, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 14.1 a) y b) de la mencionada norma. 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **29 de mayo de 2006** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma del control conjunto de INDUSTRIAS AUXILIARES FAUS, S.L ("FAUS") por CORPORACIÓN CAIXA GALICIA S.A.U. ("CXG") y GRUPO FINANCIERA MADERERA ("FINSA").

La operación se articula mediante dos^{1,2} contratos de compraventa de acciones y participaciones y un Pacto de Socios³ de fecha 20 de abril de 2006. Como resultado de dichas operaciones, la matriz de FAUS, ANDRES FAUS, S.A. ("AFSA"), pasará a ostentar la titularidad del 100% de FAUS. A su vez, las acciones de AFSA quedarán distribuidas de la siguiente forma, "la mayor parte"

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

² [...].

³ [...].

se adquieren al 50% por CXG y FINSA y el resto de participaciones se asignan al Equipo Directivo⁴.

De acuerdo con el Pacto de Socios, el Consejo de Administración de FAUS se compondrá de [...], de los cuales CXG designará a [...], FINSA a otros [...], y el Equipo Directivo a [...]. Aunque las decisiones ordinarias se adoptarán por mayoría absoluta de los miembros del Consejo, las decisiones estratégicas (entre otras, [...]) requerirán el voto expreso favorable de al menos [...] de los miembros del Consejo de Administración. Por tanto, tanto CXG y FINSA dispondrán de la capacidad de vetar tales decisiones lo que les confiere conjuntamente la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre la sociedad adquirida.

Por otra parte, el Pacto de Socios también determina que cualquier operación entre CXG, FINSA, AFSA o FAUS deberá hacerse en condiciones del mercado.

La ejecución de la operación está sujeta a la condición suspensiva consistente en su autorización por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

La cláusula 9.2 del Contrato de Compraventa de acciones y participaciones incluye una cláusula de no competencia⁵ por parte de los vendedores por un periodo de “inferior a tres años” desde la fecha del contrato. Dicha cláusula incluye a su vez una cláusula de no captación de personal por el mismo periodo de tiempo.

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.

Por tanto, 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 (2005 C 56/03), se considera que en el presente caso el acuerdo de no competencia y, por tanto, el de no captación, recogido en la Cláusula 9.2 del contratado de acciones y participaciones no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

⁴ [...].

⁵ Con la exclusión de que podrán seguir desarrollando sus actuales actividades de distribución y venta al por menor de artículos de bricolaje y decoración, incluyendo suelo laminado.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 14.1 a) y b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. CORPORACIÓN CAIXA GALICIA S.A.U. (“CXG”)

CXG es una sociedad española participada al 100% por CAJA DE AHORROS DE GALICIA (“CAIXA GALICIA”). La mayor parte de las actividades que realiza CAIXA GALICIA son de naturaleza bancaria, destacando el segmento minorista. A través de CXG canaliza su participación empresarial en diversas sociedades dedicadas a actividades varias.

Ni CXG ni ninguna de sus filiales tienen participación o presencia de control alguno, directo o indirecto, en el sector de la fabricación de suelo laminado, molduras laminadas, módulos de cocina, muebles kit y otros componentes para el sector del mueble y bricolaje.

El volumen de negocio de CAIXA GALICIA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art.3 del R.D. 1443/2001, es el siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DE CAIXA GALICIA (Millones euros) | | | |
|--|---------|---------|---------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea | [>250] | [>250] | [>250] |
| España | [>60] | [>60] | [>60] |

Fuente: Notificación.

IV.2 FINANCIERA MADERERA, S.A. (“FINSA”)

FINSA es una sociedad domiciliada en España, matriz del grupo de igual denominación, no controlado por ninguna otra empresa o individuo.

FINSA se encuentra principalmente activa en la fabricación, distribución y venta de productos transformados de la madera. En concreto, el grupo FINSA fabrica y comercializa diferentes tipos de tableros de madera (tableros de aglomerado, FDM⁶ y contrachapado).

FINSA también desarrolla actividades en el ámbito de la transformación y posterior comercialización de productos derivados de tableros de maderas, así como otras actividades en el ámbito del papel impregnado de resinas y de colas y de otros productos químicos que se utilizan para la transformación de tableros de maderas. La mayor parte de esta producción se destina a autoconsumo.

El grupo FINSA está principalmente presente en España, Portugal, Irlanda y Reino Unido, donde cuenta con diversas filiales y plantas de producción⁷ desde las que comercializan sus productos.

⁶ fibra de densidad media.

⁷ FINSA dispone actualmente de 10 plantas de producción, 7 localizadas en España, 2 en Portugal y una en Irlanda.

El volumen de ventas de FINSA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a lo establecido en el Art.3 del R.D. 1443/2001, es el siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DE FINSA (Millones euros) | | | |
|--|---------|---------|---------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea | [>250] | [>250] | [>250] |
| España | [>60] | [>60] | [>60] |

Fuente: Notificación

IV.3. INDUSTRIAS AUXILIARES FAUS, S.L. (“FAUS”)

FAUS es una sociedad española controlada por ANDRES FAUS, S.A. (“AFSA”) [...]%, y también participada por 3i GROUP Plc [...]%, 3i EUROPE INVESTMENT PARTNERS N°1 [...]%, y 3i EUROPE INVESTMENT PARTNERS N°2 [...]%

Su actividad principal consiste en la fabricación de suelo laminado, molduras laminadas, módulos de cocina, muebles kit y otros productos transformados de tablero para el sector del mueble y bricolaje. Asimismo, y en menor medida, melaminiza y vende tableros de madera.

FAUS tiene una filial 100% FAUS GROUP Inc. (Estados Unidos), que se dedica a la comercialización de suelo y molduras laminadas. Ésta, a su vez, dispone de una participación mayoritaria del [...]% que le otorga el control de SHANGHAI YIXIANG TIMBER CO. Ltd (China) que se dedica a la comercialización y fabricación de suelos laminados.

El volumen de negocio de FAUS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art.3 del R.D. 1443/2001, es el siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DE FAUS (Millones euros) | | | |
|---|---------|---------|---------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea | [<250] | [<250] | [<250] |
| España | [<60] | [<60] | [<60] |

Fuente: Notificación.

V. MERCADO RELEVANTE

V.1. Mercado de producto

La actividad principal de FAUS es la de la fabricación de suelos laminados⁸ (que representan más del [...]% de sus ingresos totales y sólo el [...]% de sus ingresos en España). FAUS también fabrica molduras⁹ ([...]% de sus ingresos en España), puertas y encimeras post-formados¹⁰ ([...]%), módulos de cocina y baño, muebles kit¹¹ ([...]%) y tableros aglomerado melaminizado ([...]%).

Por su parte la actividad principal de FINSA se basa en la fabricación y distribución de diferentes tipos de tableros de madera (tableros de aglomerado, FMD y contrachapado), que se destinan principalmente al sector de la construcción y de la fabricación de muebles. Así como ciertas actividades en el ámbito de la transformación y posterior comercialización de productos derivados de tableros de maderas (por ejemplo, suelos laminados) u otras actividades en el ámbito del papel impregnado de resinas y de colas y de otros productos químicos que se utilizan para la transformación de tableros de maderas.

A la vista de lo anterior, las notificantes consideran que las actividades de FINSA y FAUS coinciden, si bien mínimamente, en los productos de transformados de tablero y en los tableros.

Por su parte, las notificantes indican que CXG no opera en ninguno de los mercados en los que está presente la adquirida, participando como grupo inversor

a) Productos transformados de tableros

Pueden identificarse varios tipos de producto resultantes de la transformación de los tableros tales como suelos laminados, molduras para suelos y otras molduras, puertas y encimeras, módulos de cocina y baños y muebles kit.

Las notificantes estiman que existe un alto grado de sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta entre los distintos transformados de tableros puesto que gran parte de las materias primas, tecnología y equipos necesarios para la transformación del tablero son muy similares independientemente del producto resultante de la transformación. Los diferentes productos finales permiten su aplicación directa en la fabricación de muebles de cocina, la instalación de suelos u otros usos de carpintería en general. Por ello, las empresas dedicadas a la transformación de tableros comercializan todas las categorías de productos transformados, o en todo caso, podrían hacerlo fácilmente.

Desde el punto de vista de la demanda, las notificantes consideran que los productos transformados de tablero constituyen un único mercado de

⁸Son fabricados utilizando los tableros de FDM.

⁹Se suelen utilizar para su fabricación tableros FDM.

¹⁰Se fabrican a partir de componentes de madera que son perfilados y posteriormente recubiertos.

¹¹Fabricados a través de tableros sometidos a un proceso de melaminización.

producto ya que se utilizan básicamente por los fabricantes de muebles, el sector de la carpintería en general o el sector de la construcción, que no consideran productos sustitutivos otros productos “sin tratar” o no transformados, ya que no disponen de los medios suficientes para realizarlos.

En este sentido, cabe valorar si los productos transformados son percibidos por el cliente como sustitutivos dados sus diferentes usos, precios y finalidades. No obstante, dada la presencia de las partes, no es preciso cerrar la delimitación de los posibles mercados de producto, en la medida en que la valoración de la operación notificada no varía significativamente con una u otra delimitación.

En todo caso, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada tanto en el mercado propuesto por las notificantes (productos transformados de tableros) como en los distintos tipos de productos transformados de tableros susceptibles de configurar mercados diferenciados.

b) Tableros

Los tableros son productos industriales derivados de la madera que se emplean en la construcción y en la industria del mueble. Existen varios tipos de tablero, siendo los más importantes los tableros de fibras¹², de aglomerado, de contrachapado y de hebras orientadas (OSB).

Las notificantes consideran que existe un elevado grado de sustituibilidad entre los distintos tipos de tablero, tanto desde el punto de vista de la demanda¹³ como de la oferta¹⁴, por lo que, en su opinión, constituyen un único mercado de producto.

La Comisión en el caso nº IV/M.599 NORANDA FOREST/GLUNZ indica que, si bien los tableros de madera resultan sustituibles entre sí en mayor o menor proporción, tal sustituibilidad es sólo parcial existiendo importantes diferencias de precio¹⁵. Por ello, la Comisión, sin llegar a establecer una definición precisa del mercado, analiza los efectos de la operación en cada uno de los posibles mercados de tableros identificados¹⁶, al objeto de descartar cualquier problema de competencia.

Por su parte, el precedente N-05096 FINSA/WHF/MEDILAN/DARBO concluye que los diferentes tipos de tablero fabricados por las partes (tableros

¹² FDM o tablero de fibras de densidad media y el tablex o tablero de fibras de alta densidad.

¹³ En opinión de las notificantes, los distintos tipos de tablero comparten muchas características físicas y técnicas, siendo utilizadas por las mismas industrias y en aplicaciones similares.

¹⁴ Según las notificantes, la mayoría de los fabricantes de tableros producen una variedad de tipos distintos, pudiendo pasar a producir nuevos tipos rápida y fácilmente, dado que las materias primas, la tecnología y el equipo necesario para la producción de los distintos tipos de tablero son similares.

¹⁵ En este sentido, la Comisión indica que el precio de los tableros de contrachapado de maderas duras es aproximadamente tres veces superior al precio de los tableros de aglomerado, mientras que la gama más alta de los FDM tiene un precio un 40% superior al de los tableros de aglomerado, tanto en Francia y Alemania como en Estados Unidos.

¹⁶ Los tableros identificados por la Comisión en el caso nº IV/M.599 NORANDA FOREST/GLUNZ son los tableros de contrachapado, aglomerado, FDM, fibras no FDM y hebras orientadas (OSB).

de fibras de densidad media y de alta densidad y aglomerados) constituyen mercados de producto diferenciados. En particular, se identifican los siguientes:

- Tablero de contrachapado, que se obtiene a través de la superposición mediante adhesivos de chapas estructurales de madera que alternan el sentido de sus fibras. Así se consigue un tablero de resistencia uniforme, flexible y poco hendible. Su calidad varía en función de las chapas y del tipo de adhesivo empleado en su fabricación.
- Tablero de aglomerado, fabricado a partir de astillas o partículas de madera mezcladas con cola, que posteriormente se prensan y se someten a calor y a altas presiones. Para mejorar su resistencia y su aspecto decorativo estos tableros se suelen chapar con recubrimientos plásticos (melamina¹⁷) o con láminas de madera natural.

Los tableros de melamina (aglomerado plastificado) se caracterizan por su mayor resistencia a la acción de agentes externos (vapor de agua, agentes químicos, rayado, etc.) y por su precio, siendo principalmente utilizados en la construcción de muebles funcionales, económicos y de fácil mantenimiento. Los tableros chapados con láminas de madera natural son más caros (su precio es muy variable, dependiendo del tipo de madera empleada en la chapa, utilizándose para la fabricación de muebles de mayor calidad).

- Tablero de fibras, fabricado a partir de elementos fibrosos de la madera. Entre ellos, destacan los tableros de fibras de alta densidad o tablex y los tableros de fibras de densidad media (FDM).

El tablex se elabora con fibras de madera húmedas sometidas a gran presión y elevada temperatura, y se caracteriza por su extremada dureza, empleándose fundamentalmente para traseras de muebles y fondos de cajones. Es susceptible de ser pintado, lacado, recubierto por melamina o tela, etc.

El FDM, por su parte, está fabricado a partir de elementos fibrosos de madera prensados en seco. Presenta una estructura uniforme y homogénea y una textura fina, que permite que sus dos caras y sus cantos presenten un acabado perfecto. Sus características mecánicas le confieren una gran capacidad de mecanizado, resultando imprescindible para determinadas aplicaciones en el sector del mueble (molduras, rodapiés, “postforming”, “softforming”). Puede ser pintado, lacado y barnizado.

Las notificantes indican que el único tipo de tablero que producen FINSA y FAUS simultáneamente es el tablero de aglomerado melaminizado.

A la luz de las consideraciones anteriores se analizará la incidencia de la operación notificada en los mercados de tableros de aglomerado. A título informativo también se aportan datos acerca del segmento de aglomerados melaminizados.

¹⁷ Normalmente se trata de papeles impregnados con resinas de melamina en colores lisos o que imitan el dibujo de la madera natural.

V.2 Mercado geográfico

a) Productos transformados de tableros

Las notificantes consideran que los mercados de producto relevantes tienen todas las características de un mercado mundial atendiendo tanto a las características del producto (durabilidad y facilidad de manejo) como a sus costes de transporte que no representan más del [0-5]% del precio final. Las notificantes indican que no existen barreras arancelarias o no para el comercio de tales productos entre los países de la Unión Europea. Afirman que, dadas las características de dicha industria, no es necesaria su presencia local ni en términos de servicios ni con redes de distribución y que más del [65-75]% de las ventas de FAUS se dedican a la exportación a más de 20 países por todo el mundo especialmente a EE.UU.

No obstante, no se dispone de información que acredite la homogeneidad de precios, preferencia, hábitos de consumo y otras condiciones competitivas a nivel mundial.

En todo caso, dada la naturaleza de la operación, este Servicio no estima necesario cerrar una definición geográfica del mercado, procediéndose a analizar la operación tanto en el ámbito nacional como en el europeo.

b) Tableros

Desde un punto de vista geográfico, las partes consideran que el mercado de tableros es de dimensión europea.

Sin embargo, la Comisión, aún aceptando la existencia de importantes intercambios entre los diferentes países europeos, ha considerado que las significativas diferencias de precios existentes entre ellos para los mismos productos (superiores a un 40%) podrían llevar a considerar mercados de ámbito nacional.

En efecto, dada la importancia que en este sector tienen los costes de transporte¹⁸ en relación al valor del producto, los principales operadores internacionales de tableros tienden a instalar plantas de producción en los países en que operan al objeto de reducir los costes de distribución de estos productos¹⁹.

¹⁸ Las notificantes estiman que los costes de transporte derivados del suministro de un producto básico como el aglomerado desnudo desde una fabrica en Galicia a un cliente en Madrid representan aproximadamente el [10-20]% del precio del producto. Este porcentaje se reduciría en el caso de productos de mayor valor, como el tablero aglomerado melaminizado o el FDM desnudo o melaminizado, que sería inferior al [5-15]%.

A nivel intracomunitario, esos porcentajes variarían entre un [23-34]% en el caso del aglomerado desnudo y un [14-24]% para el aglomerado melaminizado o el FDM desnudo o melaminizado, en función de los diferentes destinos y los medios de transporte utilizados.

¹⁹ Este es, de hecho, uno de los argumentos que utilizó el notificante en el informe del Servicio N-05096 FINSA/WHF/MEDILAN/DARBO, para justificar la operación que se analizaba ya que, en su opinión, la adquisición de las plantas de fabricación de MEDILAND y DARBO en Francia permitía a FINSA acercar su capacidad fabril de tableros a los mercados centroeuropeos, mitigando así la desventaja que respecto al resto de fabricantes europeos de tablero supone la lejanía de sus fábricas respecto a dichos mercados.

A la luz de las consideraciones expuestas y dada la naturaleza de la operación, este Servicio analizará los efectos de la operación de concentración en el ámbito nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

a) Productos transformados de tableros

La oferta de los productos transformados de madera se caracteriza por una gran fragmentación en todas las categorías de producto en las que opera FAUS. Según las estimaciones de FAUS, existen al menos 15 competidores en el segmento de suelos laminados y unos 60 en el de molduras.

La siguiente tabla muestra las cuotas de mercado de los productos transformados de tableros en España en 2005.

| PRODUCTOS TRANSFORMADOS DE TABLEROS EN ESPAÑA 2005 | |
|---|-----------------|
| <i>Empresa</i> | <i>Cuota</i> |
| FAUS | [0-10]% |
| FINSA | [0-10]% |
| FAUS+FINSA | [10-20]% |
| ALVIC | [0-10]% |
| TOPFORM | [0-10]% |
| KRONOSPAN | [0-10]% |
| KRONOTEX | [0-10]% |
| PERGO | [0-10]% |
| MOLDURAS CASTELLAR | [0-10]% |
| ARMAZONES DEL SUR | [0-10]% |
| TRANSFORMAD | [0-10]% |
| HERLOBE | [0-10]% |
| OTROS | [50-70]% |
| <i>Total</i> | 100,0% |

Fuente: Estimaciones de las partes

Teniendo en cuenta los distintos productos transformados de tableros según datos de la notificante las cuotas combinadas de las partes se reflejan en la siguiente tabla:

| MERCADO ESPAÑOL DE TABLEROS DE MADERA EN 2005 | | |
|---|---------------------|-----------------|
| EMPRESA | 000s m ³ | % |
| FINSA | [...] | [30-40]% |
| FAUS | [...] | [0-10]% |
| FINSA +FAUS | [...] | [30-40]% |
| SONAE | [...] | [20-30]% |
| LOSAN | [...] | [0-10]% |
| INTERBON | [...] | [0-10]% |
| TABLICIA/INTERPANEL | [...] | [0-10]% |
| TALSA | [...] | [0-10]% |
| EGGER | [...] | [0-10]% |
| KRONOSPAN | [...] | [0-10]% |
| INTASA | [...] | [0-10]% |
| OTROS | [...] | [10-20]% |
| TOTAL | 4.723 | 100% |

Fuente: notificantes

Por su parte, la oferta del mercado español de tableros de aglomerado está constituida por un elevado grupo de operadores que actúan a nivel nacional ofreciendo tanto productos de alta gama como productos estandarizados y un grupo reducido de grandes grupos internacionales que operan en diversos países. La mayor parte de los operadores ofrecen amplias carteras de productos, con una gran variedad de acabados. En algunos casos, disponen de certificaciones de calidad y seguridad reconocidas internacionalmente.

El cuadro siguiente muestra la estructura del mercado español de tableros de aglomerado en volumen²¹:

| MERCADO ESPAÑOL DE TABLEROS DE AGLOMERADO (en m ³) 2005 | | |
|---|---------------------|-----------------|
| Operador | 000s m ³ | Cuota |
| FINSA | [...] | [40-50]% |
| FAUS | [...] | [0-10]% |
| FINSA+FAUS | [...] | [40-50]% |
| SONAE | [...] | [20-30] |
| LOSAN | [...] | [0-10]%, |
| INTERBON | [...] | [0-10]% |
| TALSA | [...] | [0-10]% |
| EGGER | [...] | [0-10]% |
| TABLICIA | [...] | [0-10]% |
| UNEMSA | [...] | [0-10]% |
| KRONOSPAN | [...] | [0-10]% |
| Total | 3.279 | 100% |

Fuente: elaboración propia del Servicio a partir de datos de FINSA

²¹ [...].

En este caso, FINSA es también el líder aunque con una cuota significativamente mayor ([40-50]%). Sin embargo, la cuota de la adquirida sigue siendo significativamente inferior al [0-10]%).

Por último, en el segmento de los tableros de aglomerado melaminizado la cuota combinada de las partes asciende al [40-50]% tras la adición del [0-10]% que corresponde a FAUS, de tal manera que el incremento de cuota sigue siendo poco significativo.

Adicionalmente, las notificantes destacan la existencia de un exceso de capacidad de producción de tableros en el territorio nacional, que según estimaciones de FINSA supera el [30-40]% de la capacidad disponible.

VI.2. Estructura de la demanda

La demanda de los productos transformados de tableros está compuesta por fabricantes de muebles, el sector de la carpintería en general y el sector de la construcción, principalmente. Se caracteriza por su alto nivel de atomización en todas las categorías. FAUS trabaja en España con aproximadamente 800 clientes.

Por su parte, los tableros son productos industriales cuya demanda está constituida principalmente por almacenistas y distribuidores independientes y por grandes clientes industriales del sector de la construcción y de la industria del mueble.

Los almacenistas y distribuidores tienen carácter generalista, ofreciendo una amplia gama de tableros a sus clientes que no tienen acceso a los fabricantes de tablero por sus limitados volúmenes de compra. En algunos casos, estos almacenistas ofrecen, adicionalmente, servicios de mayor valor añadido, como el recorte o melaminización del tablero. Estos operadores tienen un elevado poder de negociación. La escala de las compras que realizan y la naturaleza de su negocio (la adquisición de productos estándar en grandes cantidades) les permiten seleccionar aquellos fabricantes que ofrezcan un mejor precio.

Por su parte, los grandes fabricantes de muebles y de carpintería industrializada normalmente compran directamente a los fabricantes de tableros a través de pedidos puntuales. Esta circunstancia, unida al carácter relativamente estandarizado que presentan estos productos, permite a estos clientes elegir entre un gran número de posibles suministradores cada vez que necesitan aprovisionarse.

Por último, es preciso mencionar el reducido número de grandes cadenas de distribución minorista de productos de bricolaje y muebles, incluyendo IKEA o LEROY MERLIN que, sin embargo son clientes muy relevantes.

Los principales clientes de FAUS en 2005 han sido: [...].

Los principales clientes de FINSA en el 2005 han sido: [...].

VI.3.- Distribución y precios

Las actividades de distribución de tableros de FINSA se realizan a través de su propia red comercial, contratando el transporte de los productos hasta el cliente con transportistas autónomos o empresas de transporte.

FAUS distribuye sus productos a través de terceros. En este sentido los distribuidores que más frecuentemente utiliza son los almacenistas de madera. También distribuyen en gran medida sus productos los distribuidores de productos de bricolaje –como por ejemplo, LEROY MERLIN– y en menor medida los fabricantes de muebles.

Según la notificante, FAUS comercializa productos transformados de tableros relativamente avanzados y considerados de muy alta calidad a unos niveles de precios por encima de la media. Por su parte, los productos transformados por FINSA son relativamente básicos y por ello sus precios se sitúan en una gama más bien baja.

Por su parte, en el mercado de tableros de madera el precio es el principal factor de competencia. Los demandantes consideran los tableros de madera como productos estandarizados e intercambiables, por lo que la negociación con sus proveedores se centra en su coste. En todo caso, FINSA estima que sus precios son equiparables a los de sus competidores mientras que los de FAUS se sitúan por encima de la media.

VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con las notificantes, los mercados considerados no presentan barreras de entrada al mercado significativas. No existe limitación en cuanto a los factores de producción ni en lo que respecta a materias primas, tecnología o bienes de equipo. Un nuevo entrante en el mercado podría comprar una línea de fabricación “llave en mano” a un número elevado de suministradores. En todo caso, las inversiones requeridas, según las notificantes, para la construcción de una nueva línea de producción²² de tableros alcanzan aproximadamente 50 millones de euros.

Tampoco existen barreras legales o normativas, ni se precisa autorización gubernamental para operar en el sector ni la cumplimentación de control alguno y tampoco es necesario disponer de una red de distribución de gran tamaño para poder competir en ninguno de los sectores.

Por su parte, el marketing, promoción, publicidad y distribución desempeñan un papel limitado en estas industrias.

Sin embargo, en los productos transformados de tableros, en los que la cuota conjunta no supera el [10-20]%, y, en especial, en los suelos laminados (cuota conjunta inferior al [0-10]%), las inversiones en I+D tienen cierta importancia. FAUS invierte cantidades en I+D que superan el [...] % de su volumen de ventas total. En este sentido, cabe destacar que FAUS utiliza

²² En particular, la inversión de FAUS en relación con su nueva planta de suelos laminados en Estados Unidos ha sido aproximadamente de [...] millones de euros.

técnicas más sofisticadas mediante procesos patentados que confieren a sus suelos una mayor calidad²³.

Por el contrario, es preciso considerar que las inversiones en I+D no juegan un papel decisivo en el caso de los mercados de tableros, ya que al tratarse de actividades con un cierto grado de madurez en sus procesos productivos, las posibilidades de diferenciación mediante innovación son escasas. En este sentido, el notificante indica que las inversiones de las partes en I+D en el último ejercicio económico representaron menos del [...] % de sus respectivas cifras de negocios.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma del control conjunto de INDUSTRIAS AUXILIARES FAUS, S.L (“FAUS”) por CORPORACIÓN CAIXA GALICIA S.A.U. (“CXG”) y GRUPO FINANCIERA MADERERA (“FINSA”).

Mediante la operación notificada FINSA alcanzará en el conjunto de los productos transformados de tablero una cuota del [10-20] % en España de la que [0-10] % puntos corresponden a la adquirida. Aún considerando individualmente cada uno de los productos transformados de tableros como mercados diferenciados, la cuota resultante no superaría en ningún caso el [10-20] %, existiendo en cada uno de ellos un número importante de competidores.

Adicionalmente, la operación reforzará la posición de liderazgo que FINSA posee en el mercado de tableros de aglomerado en España, si bien de forma muy poco relevante. FINSA alcanzará una cuota de mercado del [40-50] %, tras la adición del [0-10] % correspondiente a FAUS. En efecto, la operación no supone la desaparición de un competidor significativo.

En este sentido, cabe señalar que la estructura de este mercado se caracteriza por la presencia de un elevado número de operadores que ofrece una gama completa de productos, entre los que destacan, a gran distancia del resto, FINSA y la portuguesa SONAE ([20-30] %). Esta estructura apenas se ve modificada como consecuencia de la operación notificada, aunque FINSA pasa a controlar un negocio con mayor valor añadido y una proyección mundial.

La operación supone, además, un refuerzo de la integración vertical de FINSA en la medida en que parte de su producción es susceptible de ser empleada como insumo para los transformados de tableros que fabrica FAUS.

No obstante cabe señalar, en primer lugar, que FINSA únicamente ejercerá control conjunto sobre FAUS y, en este sentido, el Pacto de Socios de FAUS determina que cualquier operación entre FINSA y FAUS deberá hacerse en condiciones del mercado. Además, la cuota de las partes en los mercados descendentes de transformados de tableros es reducida ([0-10] % FINSA y [0-10] % FAUS). En este sentido, como indican las notificantes, una parte importante de la producción de FAUS emplea como insumo categorías de tableros no fabricados por FINSA. Por último, existen productores de tableros alternativos a los que pueden recurrir los fabricantes de transformados para su suministro.

²³ Destacan entre otras las siguientes tecnologías: *Realfeel* y *Jointguard*.

De hecho, cabe señalar que las notificantes indican la existencia de un exceso de capacidad de producción de tableros en el territorio nacional que supera el [30-40]% de la capacidad disponible.

Por otra parte, cabe señalar que la demanda de estos mercados está principalmente constituida por grandes clientes industriales del sector de la construcción y de la industria del mueble y por importantes distribuidores independientes, que disponen de cierto poder de negociación.

Por último, de acuerdo con las notificantes, no existen barreras a la entrada infranqueables. Si bien en el mercado de transformados de tableros la diferenciación del producto a través de la innovación puede tener alguna incidencia, en el de tableros en el que los productos presentan una elevada homogeneidad y la tecnología es madura la incidencia de la I+D no parece significativa.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.