

# Diario Oficial

## de las Comunidades Europeas

ISSN 1012-9200

L 11

40º año

14 de enero de 1997

Edición  
en lengua española

## Legislación

### Sumario

#### I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

.....

#### II *Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad*

##### Comisión

97/25/CE:

- ★ Decisión de la Comisión, de 18 de octubre de 1995, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo EEE Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo (Asunto nº IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz) ..... 1

97/26/CE:

- ★ Decisión de la Comisión, de 24 de abril de 1996, por la que se declara la incompatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Asunto nº IV/M.619 — Gencor/Lonrho) ..... 30

Precio: 19,50 ecus

ES

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres finos son actos de gestión corriente, adoptados en el marco de la política agraria, y que tienen generalmente un período de validez limitado.

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres gruesos y precedidos de un asterisco son todos los demás actos.

## II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de octubre de 1995

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo EEE

Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(Asunto nº IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/25/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas<sup>(1)</sup>, modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 23 de junio de 1995, de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración de empresas<sup>(2)</sup>,

Considerando lo que sigue:

- (1) La notificación considerada, de 8 de mayo de 1995, se refiere a la proyectada creación entre Asea Brown Boveri AG (ABB), con sede en Zúrich, y Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz), de una empresa en participación denominada ABB Daimler-Benz Transportation, a la que ambas empresas matrices quieren transferir sus actividades a escala mundial en el ámbito de las tecnologías ferroviarias.
- (2) Mediante Decisión, de 31 de mayo de 1995, la Comisión ordenó la suspensión de la ejecución de la concentración notificada, con arreglo al apartado 2 del artículo 7 y al apartado 2 del artículo 18 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (Reglamento sobre operaciones de concentración), hasta que se adoptase una decisión definitiva al respecto.
- (3) Tras examinar la notificación, la Comisión comprobó que el proyecto entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento sobre operaciones de concentración y que suscitaba serias dudas respecto a su compatibilidad con el mercado común. Por consiguiente, mediante Decisión, de 23 de junio de 1995, la Comisión incoó el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre operaciones de concentración.
- (4) Mediante carta de 2 de junio de 1995, la República Federal de Alemania comunicó a la Comisión,

<sup>(1)</sup> DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 (tal como ha sido rectificado en el DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13).

<sup>(2)</sup> DO nº C 13 de 14. 1. 1997.

con arreglo al apartado 2 del artículo 9 del Reglamento sobre operaciones de concentración, que la operación amenazaba con crear o fortalecer una posición dominante que perjudicaría considerablemente la competencia efectiva en siete mercados de la República Federal de Alemania, que constituyen mercados geográficos separados en el sentido del apartado 7 del artículo 9. El 7 de agosto de 1995, la Comisión remitió sus objeciones con arreglo al artículo 18 del Reglamento sobre operaciones de concentración, con objeto de proseguir el esclarecimiento de los hechos. El 6 de septiembre de 1995 se celebró una audiencia de las partes implicadas en la concentración. El 28 de septiembre de 1995, la Comisión oyó a los comités de empresa de AEG Austria y Kiepe Electric (Viena). El 4 de octubre de 1995, el Comité consultivo debatió el proyecto de la presente Decisión.

### I. PARTES

- (5) ABB es un holding con participaciones fundamentalmente en el ámbito de la planificación, desarrollo, fabricación, comercialización y mantenimiento de productos, equipos y sistemas para la producción, transporte y suministro de energía eléctrica, así como en la industria, las tecnologías de construcción y el transporte por ferrocarril.
- (6) Daimler-Benz también es un holding que, a través de sus empresas asociadas, actúa en los siguientes sectores:
- Mercedes-Benz AG se dedica a la fabricación y comercialización de turismos y vehículos industriales,
  - AEG AG se ocupa de la producción y comercialización de aparatos y sistemas de tecnología de automatización, sistemas ferroviarios, instalaciones y componentes electrotécnicos, microelectrónica y motores diesel,
  - Daimler-Benz Aerospace AG (DASA) se dedica a la fabricación y comercialización de aparatos y sistemas para la aviación, aeronáutica, tecnologías defensivas, tecnologías médicas, sistemas propulsores, radares, sistemas radioeléctricos y sensores y sistemas de energía eléctrica,
  - Daimler-Benz Interservices AG (debis) presta servicios relacionados con sistemas de información, financiación, seguros y mercadería.

### II. OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

- (7) La operación proyectada constituye una concentración con arreglo a la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración.
- a) *Control conjunto*
- Daimler-Benz y ABB adquieren el control conjunto de la empresa en participación ABB

Daimler-Benz Transportation, en la que dispondrán de sendas participaciones del 50 %. Ambas empresas matrices contarán, por consiguiente, con idénticos derechos de control.

#### b) *Empresa común independiente*

La empresa en participación cumplirá de forma permanente todas las funciones de una unidad económica independiente y no se limitará a desempeñar exclusiva o primordialmente funciones auxiliares para sus empresas matrices. ABB y Daimler-Benz aportarán a esta empresa sus actividades mundiales en el sector de la tecnología ferroviaria. De esta manera, la empresa dispondrá de capital suficiente para actuar con independencia en el mercado. Aunque de la notificación se desprende que la empresa en participación adquirirá en el futuro determinados componentes electrónicos y mecánicos de sus empresas matrices, este hecho no tiene incidencia en la valoración establecida, habida cuenta de la escasa proporción de suministros en relación con el volumen de negocios global previsto por las partes para la empresa en participación.

#### c) *Ausencia de un riesgo de coordinación*

La empresa en participación no tiene por objeto o efecto coordinar el comportamiento competitivo de dos empresas independientes entre sí de modo que pueda producirse una restricción de la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE. Las sociedades matrices quieren transferir sus actividades mundiales en el ámbito de la tecnología ferroviaria a la empresa en participación. Teniendo en cuenta las inversiones y recursos que requiere la tecnología ferroviaria, no cabe esperar que las propias matrices actúen en el futuro en este mercado.

### III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (8) El volumen de negocios conjunto a escala mundial de Daimler-Benz y ABB supera los 5 000 millones de ecus. La cifra de negocios mundial de Daimler-Benz es superior a los 50 000 millones de ecus, y la de ABB supera los 20 000 millones de ecus. Cada una de estas empresas tiene un volumen de negocios comunitario superior a los 250 millones de ecus: Daimler-Benz alcanza una cifra superior a los 30 000 millones de ecus, en tanto que ABB supera los 10 000 millones de ecus. Ninguna de las empresas implicadas realiza más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un mismo Estado miembro. En consecuencia, la concentración tiene una dimensión comunitaria en virtud del artículo 1 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

#### IV. EVALUACIÓN CON ARREGLO AL ARTÍCULO 2 DEL REGLAMENTO SOBRE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN

##### A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

- (9) En principio, se ha de establecer una delimitación en cuatro niveles de los mercados de productos afectados por el proyecto de concentración:

###### Nivel I:

La tecnología ferroviaria en su conjunto.

###### Nivel II:

Diferenciación entre «material móvil» y «material fijo».

###### Nivel III:

Subdivisión por categorías de productos:

- el «material móvil» se subdivide en trenes de largo recorrido, trenes regionales y trenes y sistemas de cercanías,
- el «material fijo» se subdivide en equipos eléctricos y de señalización y el apartado «varios».

###### Nivel IV:

Subdivisión de las categorías de productos en distintos grupos de productos:

- los vehículos de largo recorrido se subdividen en locomotoras eléctricas, locomotoras de gasóleo, ramas integradas de largo recorrido, coches de viajeros y vagones de mercancías,
  - los vehículos de transporte regional se subdividen en vehículos de tracción eléctrica de varias unidades y vehículos de tracción con motor de gasóleo de varias unidades,
  - los vehículos y sistemas de cercanías se subdividen en tranvías (incluidos los ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de los trolebuses), metro y sistemas de transporte guiado automático,
  - los equipos eléctricos y de señalización se subdividen en catenarias, alimentación eléctrica, incluidas las técnicas de distribución, control y teletransmisiones, así como los sistemas de seguridad y señalización,
  - el apartado de varios se subdivide en mantenimiento y modernización de vehículos ferroviarios (sin distinción en función del tipo de vehículos), sistemas de información al pasajero y despacho de billetes.
- (10) Las partes toman como punto de partida la existencia de un mercado único de tecnología ferroviaria.
- (11) Por el contrario, la Bundeskartellamt (Oficina Federal de Cárteles) considera que el sector de la tecnología ferroviaria debe subdividirse, de entrada, en los subsectores de «material móvil» y «material fijo». A su vez, dentro del «material

móvil» distingue entre locomotoras independientes, vehículos de transporte de pasajeros sin locomotora y vagones de mercancías. No se pronunció en torno a la necesidad de distinguir entre locomotoras eléctricas y locomotoras de gasóleo. La Oficina de Cárteles estima que los vehículos de transporte de pasajeros deben ser objeto de una subdivisión en mercados de transporte de largo recorrido y transporte regional y urbano de cercanías. En lo que se refiere al transporte de largo recorrido, distingue entre locomotoras, vehículos de tracción para ramas integradas y coches de viajeros. La Oficina de Cárteles también tiende a considerar que pertenecen a mercados distintos los vehículos para el transporte regional y de cercanías. En el transporte regional, la Oficina de Cárteles se plantea una distinción entre vehículos de tracción eléctrica y vehículos con motor de gasóleo. En cuanto al transporte de cercanías, distingue entre tranvías, metro y AGT («Automatic Guided Transportation System» o sistema de transporte guiado automático). En el ámbito del «material fijo», la Oficina de Cárteles considera apropiado establecer una separación entre catenarias y alimentación eléctrica, por una parte, y sistemas de señalización y seguridad, por otra.

- (12) Una consulta realizada entre los competidores de las partes en el sector de la tecnología ferroviaria y entre los clientes alemanes de estos productos pone de relieve una tendencia hacia los niveles III y IV. Mientras que los grandes clientes alemanes en su gran mayoría consideran adecuada la subdivisión del nivel IV, los competidores se inclinan tanto por el nivel III como por el nivel IV.
- (13) De acuerdo con la práctica constante de la Comisión, la delimitación de los mercados de productos de referencia se fundamenta en el criterio de la intercambiabilidad funcional de los productos considerados respecto de un determinado uso desde el punto de vista de los clientes. Para ello, son determinantes las propiedades, los precios y el uso previsto de los productos.
- (14) Habida cuenta de estos criterios, no resulta apropiado considerar todo el sector de la tecnología ferroviaria como un único mercado. Es evidente que debe haber una adecuación entre el «material móvil» y el «material fijo». Sin embargo, no hay motivos para pensar que ambos vayan a ser adquiridos conjuntamente o por el mismo comprador, y estos productos tampoco responden a exigencias coincidentes de los compradores en lo que se refiere a su uso, sus propiedades o sus precios, sino que, más bien al contrario, los productos se distinguen claramente por su naturaleza. La adquisición de todos estos productos en su conjunto únicamente se produciría en caso de creación de todo un sistema de transporte completamente nuevo. Por una parte, esto no constituye la actividad esencial en Europa y, por otra, aun en este caso no podría descartarse la adquisición de sólo una parte de

estos productos, de modo que no es necesario partir de un mercado independiente de sistemas de transporte integrales. En su Decisión de 26 de mayo de 1992 (asunto nº IV/M. 221 ABB/BREL), la Comisión no sólo se inclinó por dividir el sector de la tecnología ferroviaria al menos en «material móvil» y «material fijo», sino que también planteó la posibilidad de proceder a una subdivisión. Los sectores de «material móvil» y «material fijo» abarcan, a su vez, una gama de productos muy diferentes.

- (15) Por ejemplo, los trenes de largo recorrido, de transporte regional y de cercanías, que se califican de «material móvil», se destinan al transporte ferroviario en distintos recorridos y con distintas necesidades y, en general, son adquiridos por compradores diferentes. Los trenes de largo recorrido suelen ser adquiridos por las empresas nacionales de ferrocarriles, mientras que los trenes de cercanías se venden a las empresas municipales de transporte. Cabe imaginar que un fabricante que actúe en alguno de estos tres sectores esté en condiciones, por los conocimientos técnicos adquiridos, de ofrecer productos de cualquiera de los otros dos sectores. Sin embargo, las especificaciones técnicas divergentes en estos tres sectores requieren unos gastos de desarrollo inicialmente distintos, que, de entrada, pueden constituir un obstáculo para la oferta.
- (16) Los productos que abarca el sector de «material fijo» también se diferencian considerablemente en cuanto a sus propiedades, precios y usos. La única característica que tienen en común es que forman parte de un sistema de transporte ferroviario. Al margen de eso, los productos englobados bajo el concepto de sistema de transporte ferroviario, es decir, las catenarias y la alimentación eléctrica, incluidos el sistema de distribución, control y teletransmisiones, así como los sistemas de señalización y seguridad, responden a una demanda por parte de los compradores que se diferencia totalmente del mantenimiento y la modernización de vehículos ferroviarios y de los sistemas de información al pasajero y el despacho de billetes.
- (17) Con arreglo a los criterios aplicables a la delimitación de mercados de productos, también puede considerarse apropiada una subdivisión más amplia de estas categorías de productos. Desde el punto de vista del comprador, los coches de viajeros y vagones de mercancías, por ejemplo, satisfacen una demanda muy distinta de la de las locomotoras y ramas integradas de largo recorrido. Los productos mencionados en primer lugar, que fundamentalmente deben adscribirse a la parte de ingeniería mecánica de la tecnología ferroviaria, no cuentan con una tracción propia, sino que circulan en

combinación con una locomotora, mientras que los segundos se desplazan por su propia fuerza. Si bien estos últimos están destinados a formar, conjuntamente con los coches de viajeros y los vagones de mercancías, un tren, la adquisición de unos puede hacerse independientemente de los otros. A su vez, las ramas integradas de largo recorrido forman un sistema ferroviario completo, que, en tanto tal, se distingue de los coches de viajeros y las locomotoras. Tomando como criterio los distintos medios de tracción, también hay razones importantes para diferenciar entre la tracción eléctrica y los motores de gasóleo. Mientras que en los trayectos no electrificados únicamente pueden utilizarse vehículos con motor de gasóleo, en los tramos electrificados puede darse preferencia, por criterios económicos, a los vehículos ferroviarios con tracción eléctrica. También hay diferencias entre los tranvías, metro y sistemas de transporte guiado automático. En cuanto a los equipos eléctricos y de señalización, hay que distinguir entre catenarias, alimentación eléctrica y sistemas de señalización, ya que cada uno de estos elementos tiene un uso distinto. La modernización de vehículos ferroviarios y los sistemas de información al pasajero y el despacho de billetes también cumplen funciones diferentes.

- (18) Por lo demás, hay argumentos para diferenciar la parte mecánica y la parte eléctrica de los vehículos ferroviarios. Se ha calculado que la parte eléctrica representa por término medio entre el 55 % y el 60 % del valor añadido. Solamente las empresas que cuentan con conocimientos suficientes en los dos sectores están en condiciones de ofrecer un sistema de vehículo propio sin depender de la cooperación con otras empresas. Este hecho constituye un problema sobre todo para los fabricantes que se ocupan exclusivamente de la parte mecánica, ya que, para poder ofrecer una locomotora u otro producto con componentes eléctricos, han de encontrar una empresa con quien cooperar en esta parte eléctrica a fin de poder presentar una oferta a los compradores. Sin embargo, en este caso la preferencia de la gran mayoría de los compradores por adquirir un vehículo ferroviario en tanto que sistema completo da lugar a que no exista una diferenciación entre distintos mercados. En realidad, este hecho justifica la pertinente ponderación de las cuotas alcanzadas en el conjunto del mercado de que se trate. Esta distinción resulta necesaria para un análisis apropiado de los distintos mercados de productos de referencia.
- (19) En los mercados de productos mencionados hay que establecer una distinción entre los componentes suministrados mediante subcontratación y los componentes producidos por los propios fabricantes. Hay una tendencia hacia la disminución del grado de producción propia entre los fabricantes de vehículos ferroviarios, lo que implica un aumento del suministro de componentes por parte

de otras empresas subcontratistas. Sin embargo, la capacidad para suministrar los componentes que el contratista principal o el subcontratista deberán incorporar al subsistema eléctrico o mecánico de un vehículo ferroviario, aún no supone que la empresa tenga acceso al mercado de ese producto visto como sistema. Como bien advierten las partes, se observa una tendencia creciente a contar con un único contratista principal para un sistema global, de modo que la capacidad para suministrar un subsistema no tiene por qué dar lugar a una participación en el mercado en el nivel de los suministradores de sistemas. Esto es particularmente así en el caso del suministro de componentes, hecho que ha sido confirmado mayoritariamente en un sondeo entre los compradores alemanes. Únicamente la capacidad de una empresa de ofrecer de manera aceptable para el comprador un producto íntegro, en solitario o en colaboración con empresas subcontratadas, permite participar en el mercado de sistemas de productos. El 80 % de los clientes consultados asegura haber recurrido a un contratista principal para el suministro de productos íntegros. Sólo el 4 % afirma no haber recurrido a este sistema. Además, el 92 % confirma que está acentuándose la tendencia a trabajar con un contratista principal.

- (20) De manera resumida puede afirmarse que los mercados de productos de referencia han de delimitarse con arreglo al nivel IV descrito. Esta diferenciación también se corresponde con los hábitos de adquisición que la Comisión ha podido observar entre los compradores.
- (21) Teniendo en cuenta este resultado inequívoco, la flexibilidad de reconversión hacia otros productos de unos pocos fabricantes no es razón suficiente para justificar la agrupación de los mercados de productos mencionados en un único mercado. Por un lado, la capacidad de reconversión de la producción se dará fundamentalmente entre aquellos participantes en el mercado que ya dispongan de una amplia gama de productos en el ámbito de la tecnología ferroviaria y, por lo tanto, posean los conocimientos técnicos necesarios para reconvertir su producción. Por otro, las empresas que actúan en el sector alemán de la tecnología ferroviaria son de muy distintos tamaños, y su presencia en el mercado también difiere considerablemente. Sólo los fabricantes europeos «full line» operan en todos los mercados de productos. Desde el punto de vista de los clientes, los demás fabricantes europeos se limitan a cubrir determinados mercados de productos en los que están especializados. Su capacidad para reconvertir su producción no será automática, sino que antes deberán desarrollar el producto del mercado correspondiente.

#### B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

- (22) En el pasado, los mercados de la tecnología ferroviaria tenían un carácter nacional, lo que se debía, entre otras razones, a la tendencia a dar preferen-

cia a los fabricantes nacionales, a las particulares especificaciones de productos nacionales (por ejemplo, la distinta tensión y frecuencia de la red, el ancho de vía, los sistemas de seguridad), que en el pasado dificultaban el acceso de los fabricantes extranjeros del sector de la tecnología ferroviaria a los mercados de otros Estados miembros. En estas condiciones, eran fundamentalmente las empresas nacionales las que satisfacían la demanda de los compradores. Y en sentido inverso, esta política de compras también favoreció la creación de distintos estándares entre los diferentes operadores ferroviarios, que aún subsisten en la actualidad.

- (23) De acuerdo con el apartado 7 del artículo 9 del Reglamento sobre operaciones de concentración, los mercados nacionales deben considerarse mercados geográficos de referencia en particular cuando las condiciones de competencia en un Estado miembro sean suficientemente homogéneas y notablemente diferentes de las de los Estados miembros vecinos. En esta apreciación se han de tener especialmente en cuenta la naturaleza y características de los productos y de los servicios de que se trate, la existencia de barreras a la entrada, la preferencia de los consumidores, así como la existencia entre el territorio considerado y los territorios vecinos de diferencias considerables en las cuotas de mercado de las empresas o de diferencias de precios sustanciales.
- (24) Las averiguaciones de la Comisión han confirmado que los compradores tendían en el pasado a dar preferencia a los fabricantes establecidos en la misma región o en el mismo Estado miembro, en parte por su cercanía y en parte por estar familiarizados con las exigencias de los compradores. Si bien hay fabricantes extranjeros que están presentes en el mercado alemán de la tecnología ferroviaria, su participación en el mercado se produce fundamentalmente a través de instalaciones de producción ubicadas en Alemania. Las importaciones en Alemania constituyen una excepción, con una cuota de vehículos ferroviarios importados que se sitúa en la actualidad entre un 2 y un 5 %.
- (25) Hasta el momento, los pedidos de vehículos ferroviarios en Alemania, bien de manera directa o por medio de subcontratistas, han ido a parar casi exclusivamente a contratistas principales o proveedores principales de componentes eléctricos y mecánicos establecidos en Alemania. Por regla general, las empresas extranjeras solamente han estado presentes a través de sus filiales alemanas. La Comisión únicamente ha tenido conocimiento, en lo que se refiere al sector de vehículos ferroviarios en su conjunto, de dos casos en que una empresa no establecida en Alemania ha actuado como contratista principal para la construcción de vehículos ferroviarios. Se trata de pedidos de ferrocarriles urbanos realizados por las ciudades alemanas de Colonia y Saarbrücken, que han sido adjudicados a la empresa canadiense Bombardier -cuya sede europea se encuentra en Bélgica- en calidad de contratista principal. Sin embargo, en ambos casos

- el subcontratista para la parte eléctrica de los ferrocarriles urbanos fue la empresa Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG, con sede en Düsseldorf. Según un artículo del número 6/94 de la revista «Der Nahverkehr», a pesar del pedido a Bombardier en calidad de contratista principal, la cuota global alemana aún era del 71 %, del que un 46 % corresponde a la parte eléctrica y un 25 % a la construcción de coches realizada en Alemania.
- (26) Especialmente significativa es la contratación de empresas nacionales para la parte eléctrica de los vehículos ferroviarios. Las partes no pudieron citar a la Comisión ni un solo proyecto en que un comprador alemán, por lo que se refiere a la parte eléctrica de un vehículo ferroviario, recurriera a una empresa extranjera como contratista principal o subcontratista para la fabricación del subsistema eléctrico.
- (27) El hecho de que el fabricante esté familiarizado con las exigencias específicas de los compradores, y sobre todo con las especificaciones generales de los productos en los distintos Estados miembros, reviste una gran importancia.
- (28) Se ha podido confirmar, a partir de las investigaciones de la Comisión, que las especificaciones nacionales o regionales aún constituyen, en una gran parte del sector de la tecnología ferroviaria, un obstáculo para la venta fuera de la región en la que está establecida la empresa. Cuando se ofrecen productos para un sistema existente deben adaptarse a la infraestructura dada, por ejemplo a la tensión de la red en los distintos Estados miembros. Las disposiciones nacionales relativas a la seguridad y la concesión de autorizaciones también pueden constituir una barrera técnica. Por último, la tradicional adjudicación de contratos a escala nacional e incluso local ha dado lugar a una serie de especificaciones que respondían a los deseos de los proveedores y que siguen vigentes en la actualidad. Aunque, de acuerdo con la información de que dispone la Comisión, las exigencias que de ello resultan para los fabricantes extranjeros pueden solucionarse técnicamente, éstas originan tales costes adicionales que obstaculizan el acceso al mercado.
- (29) Hasta el momento, en Alemania los contratos se han adjudicado casi exclusivamente a empresas establecidas en este país. Las economías de escala que pueden obtener estos fabricantes hacen aún más difícil que una empresa extranjera que aún no ha podido implantarse en este mercado pueda presentar una oferta competitiva, por lo que estas economías de escala contribuyen a obstaculizar el acceso al mercado. En estas condiciones, la entrada en el mercado de empresas que anteriormente no hayan obtenido contratos significativos en Alemania con objeto de satisfacer un pedido reducido no resultará demasiado rentable si requiere la modificación de los productos fabricados con anterioridad para otros mercados geográficos. Por lo general, estas modificaciones técnicas solamente son rentables en caso de grandes pedidos.
- (30) En el ámbito del «material fijo», el acceso de las empresas extranjeras al mercado alemán también se ve dificultado por especificaciones técnicas. En Alemania, la tensión y la frecuencia de la red, por ejemplo, son de 15 000 voltios y 16 <sup>2</sup>/<sub>3</sub> hercios, mientras que en el norte y este de Francia, en el Reino Unido, España (líneas de alta velocidad) y los países nórdicos son de 25 000 voltios y 50 hercios, en Italia, Bélgica y España (vía ancha), de 3 000 voltios de corriente continua, y de 1 500 voltios de corriente continua en los Países Bajos y el sur y oeste de Francia. En cualquier caso, los pedidos alemanes a empresas extranjeras aún constituyen una excepción en estos mercados. Las diferencias existentes pueden solucionarse técnicamente, pero, en la práctica, el acceso con éxito al mercado resulta muy difícil si no se dispone de los correspondientes conocimientos técnicos y de la experiencia necesaria con las distintas tensiones de la red. De acuerdo con los datos facilitados por las partes para los años 1992 a 1994, entre ambas partes, Siemens y la empresa alemana Elpro suman una cuota del 100 % <sup>(3)</sup> en el mercado alemán de pedidos de catenarias, cuota que alcanza el 80 % <sup>(4)</sup> en el caso de la alimentación eléctrica. Por el contrario y según la información facilitada por las partes, estas empresas no han obtenido en el mismo período ni un solo contrato procedente de Francia para los dos productos citados. En el mismo período, únicamente la empresa ABB consiguió contratos para catenarias procedentes de Italia, que correspondían a una cuota de aproximadamente el 24 % <sup>(5)</sup>. La cuota en el mercado italiano de ABB en lo que se refiere a la alimentación eléctrica es, aproximadamente, del 2 % <sup>(6)</sup> y la de Siemens del 5 % <sup>(7)</sup>.
- (31) Los esfuerzos actuales por armonizar las especificaciones técnicas de la tecnología ferroviaria a escala comunitaria justifican cierta esperanza en que la situación cambie en el futuro. Sin embargo, las previsiones respecto de la incidencia concreta de estos esfuerzos aún son insuficientes para establecer una presunción respecto de la existencia de un mercado europeo homogéneo. Teniendo en cuenta el enorme coste que implicaría la renovación total de la infraestructura ferroviaria existente, todavía seguirá vigente durante mucho tiempo la infraestructura actual con sus especificaciones técnicas. En consecuencia, parece dudoso que las tendencias hacia la apertura de los mercados nacionales y la creación de un mercado europeo evolucionen a lo

<sup>(3)</sup> Las cuotas de mercado están basadas en información dada por las partes.

<sup>(4)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(5)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(6)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(7)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

- largo del período que durará el control de la concentración hasta tal punto que pueda justificarse una delimitación más amplia de los mercados geográficos.
- (32) A raíz de las directivas sobre contratos públicos, en particular, la Directiva 90/531/CEE del Consejo, de 17 de septiembre de 1990, relativa a la formalización de contratos públicos, modificada por la Directiva 93/38/CEE de 14 de junio de 1993, y debido también a la política de privatización en determinados Estados miembros, a la escasez de recursos públicos y a la presión competitiva para desarrollar un sistema de transporte ferroviario eficiente, en la actualidad puede observarse, a pesar de las especificaciones de productos existentes, una tendencia al distanciamiento de la adjudicación sistemática de contratos a empresas nacionales.
- (33) La Comunidad Europea está intentando, asimismo, unificar las especificaciones técnicas en el ámbito de la tecnología ferroviaria y persigue la creación de redes transeuropeas de transporte ferroviario. La Directiva 91/440/CEE del Consejo, de 29 de julio de 1991, obliga a los Estados miembros a establecer una distinción entre la contabilidad relativa a la prestación de servicios de transporte y la relativa a la explotación de una infraestructura ferroviaria. De esta manera, en el futuro podrán abrirse las estructuras ferroviarias de los Estados miembros a las empresas de transporte ferroviario de otros Estados miembros. Con objeto de eliminar los obstáculos para el transporte ferroviario internacional debido a la disparidad de los sistemas de señalización y control, se persigue un sistema común europeo de control automático de trenes (ETCS, «European Train Control System»), que está englobado en el programa de desarrollo en el ámbito de los transportes EURET. La Comisión ha presentado además propuestas para unas directrices comunitarias relativas a la creación de una red de transportes transeuropea, que han recibido el visto bueno del Consejo de Transportes, el cual ha instado a la Comisión a que siga trabajando por la creación de una red transeuropea y por la interoperabilidad de las redes nacionales. Todas estas iniciativas pueden contribuir en el futuro a una mayor normalización de los productos de la tecnología ferroviaria y, por consiguiente, a la eliminación de las barreras técnicas de acceso al mercado.
- (34) Sin embargo, de acuerdo con las investigaciones de la Comisión, resulta dudoso que actualmente pueda partirse de mercados europeos, dado que la actuación de los compradores todavía se circunscribe al ámbito nacional y las condiciones generales existentes continúan surtiendo efecto. En la actualidad se mantiene la preferencia por los fabricantes nacionales, que no se explica meramente por la confianza que se ha desarrollado en el curso de una larga relación con los clientes o por la proximidad lingüística. La misma importancia hay que atribuir al conocimiento de las exigencias específicas de los distintos compradores.
- (35) Particularmente en el caso del transporte de mercancías, pero también en los ámbitos de transporte regional y de largo recorrido, hay que sumar a estos argumentos el hecho de que los compradores intentan disminuir sus existencias de piezas de recambio y también parecen inclinarse por la cesión a terceros de los trabajos de mantenimiento y reparación más importantes. En estos casos, la proximidad geográfica de unas instalaciones o al menos de un almacén del proveedor constituye una ventaja.
- (36) La Comisión ha realizado un sondeo entre los competidores de las partes en torno a la valoración de la importancia de determinados parámetros para tener éxito en la adjudicación de un contrato, y les ha pedido que otorguen a estos parámetros una puntuación de entre 1 (sin importancia) y 5 (muy importante). La relación duradera con el cliente recibió una media de 4,1, en tanto que el conocimiento de las exigencias del cliente se valoró con un 4,4. Ambas cifras demuestran que las experiencias de los fabricantes con los pedidos que en el pasado hicieron determinados clientes pueden otorgar en la actualidad una importante ventaja competitiva y, por tanto, tener una incidencia notable en la adjudicación de futuros contratos. Por esta razón, la entrada en el mercado de un nuevo fabricante es un proceso a medio y largo plazo, que, a partir de la venta de un determinado producto de referencia, puede permitir un acceso paulatino al mercado. En consecuencia, los posibles éxitos en el mercado de un determinado fabricante únicamente tendrán una incidencia competitiva notable a medio y largo plazo. Este análisis se ve respaldado por las respuestas en torno a la importancia de la presencia en la producción regional o nacional, a la que se otorgó una valoración media de 4,1. Partiendo del supuesto de que no se da tal presencia, se otorgó una valoración de 4,0 a la importancia de la existencia de una cooperación con una empresa local o nacional.
- (37) Asimismo, la Comisión consultó a los compradores de productos de tecnología ferroviaria en Alemania en torno a la importancia de determinados parámetros competitivos a la hora de adjudicar un contrato. Las relaciones comerciales existentes se valoraron con una media de 2,7 y el conocimiento por parte del fabricante de las necesidades del comprador en un 3,6. La cercanía local o regional únicamente logró una valoración media de 2,4, mientras que los costes se puntuaron con 4,9 y la fiabilidad del fabricante con 4,6. Estos resultados demuestran que los compradores atribuyen a la cercanía del fabricante menos importancia que los propios fabricantes. Esta diferencia se explica, entre otras cosas, por el hecho de que los compradores en principio no descartan, debido a su interés por unos costes reducidos al máximo, recurrir a fabricantes establecidos a cierta distancia, si bien los contratos se adjudican finalmente de forma casi

- exclusiva en el ámbito nacional. Dado que la presentación de una oferta conlleva unos gastos considerables, la valoración de los competidores de sus posibilidades de hacerse con la adjudicación del contrato ya incide notablemente en su comportamiento a la hora de presentar la oferta. Por lo demás, la gran importancia del parámetro de la fiabilidad, junto con la valoración atribuida al conocimiento por parte del fabricante de las necesidades del comprador, es una muestra de que los fabricantes conocidos y que ya han vendido productos fiables a los compradores parten con ventaja. El objetivo primordial de los compradores es ofrecer a sus clientes un sistema de transporte que funcione adecuadamente.
- (38) Hasta el momento, las empresas no establecidas en Alemania sólo han tenido una participación muy escasa en las licitaciones de contratistas alemanes, siendo esta participación mayor en las licitaciones de Deutsche Bahn AG que en las de las empresas municipales de transporte. Este hecho respalda la afirmación de la Comisión de que, debido en particular a las especificaciones de productos existentes, el acceso al mercado alemán por parte de las empresas extranjeras únicamente resulta rentable en caso de un gran volumen de pedidos. Además, la tendencia a adjudicar los contratos a empresas nacionales probablemente sea, por lo general, más acusada entre las empresas municipales. En cualquier caso, es mucho más fácil que Deutsche Bahn AG, mediante la licitación de un gran volumen de pedidos, pueda incitar a los fabricantes extranjeros a que presenten sus ofertas.
- (39) La situación del mercado alemán se diferencia considerablemente de la de otros Estados miembros, como Francia e Italia, ya que en éstos la presencia de las empresas alemanas es muy inferior, a la vez que las empresas nacionales disponen de elevadas cuotas de mercado. La comparación con la situación de los mercados francés e italiano es importante, porque tanto en estos dos países como en Alemania existe una importante industria nacional de tecnología ferroviaria que, en principio, también podría adquirir importancia en los otros dos mercados. En el sector de la tecnología ferroviaria en su conjunto, Siemens, ABB, AEG y DWA se reparten una cuota de mercado en Alemania en torno al 70 % <sup>(8)</sup>. La mayor parte de los pedidos restantes se adjudican a empresas alemanas de menor tamaño, en tanto que la participación de fabricantes extranjeros en este mercado es escasa. En cambio, la cuota de mercado de las citadas empresas alemanas en Francia se limita aproximadamente al 1 % <sup>(9)</sup>, y en Italia, al 10 % <sup>(10)</sup>, en el conjunto del sector de la tecnología ferroviaria. En Francia, la demanda de productos de este ámbito queda cubierta mayoritariamente por empresas francesas, como GEC-Alsthom, y Bombardier. En este país, los fabricantes italianos más importantes no obtienen cuotas de mercado significativas. Por otro lado, en Italia son las empresas italianas las que reciben la mayor parte de los pedidos. Hasta el momento, la francesa GEC-Alsthom no ha obtenido resultados satisfactorios en el mercado italiano.
- (40) Los precios sólo representan un indicador relativo. Dado que la calidad de los productos de la tecnología ferroviaria desempeña un papel muy importante y por tratarse de productos a menudo muy heterogéneos, la comparación de los precios en los distintos Estados miembros no es un procedimiento adecuado para establecer conclusiones en torno a la semejanza de las condiciones de competencia.
- (41) En definitiva, hay que partir de que, en todo caso, los mercados de productos de referencia de los Estados miembros que cuentan con una muy importante industria de la tecnología ferroviaria siguen siendo de dimensión nacional, en la medida en que esta industria ofrezca los productos demandados. Sobre todo en Alemania, la existencia de una industria nacional muy fuerte, junto con los demás factores citados, actúa como elemento competitivo disuasorio de cara al acceso al mercado de nuevos fabricantes. En este Estado miembro, al menos, los mercados de estos productos siguen siendo, por lo tanto, de dimensión nacional, aun cuando los cambios en las condiciones generales podrían desembocar, tras un período transitorio, en una apertura de los mismos. Sin embargo y habida cuenta de la infraestructura ferroviaria existente, este proceso de transición será largo. A estas consideraciones cabe añadir una referencia especial a los mercados geográficos de vagones de mercancías y sistemas de información al pasajero. Debido a las limitadas exigencias técnicas de la producción de vagones de mercancías y al extenso ámbito de aplicación de los sistemas de información al pasajero, se puede afirmar que estos mercados son de mayor dimensión, aunque esta cuestión puede quedar abierta, dado que, incluso partiendo de que se trata de mercados de menor dimensión -es decir, suponiendo que se trata de un mercado alemán-, el proyecto de concentración no plantea mayores problemas en este sentido. Por último, cabría considerar, en principio, la existencia de otro mercado geográfico relativo a la adquisición de sistemas globales de transporte ferroviario. Pero en Alemania, centro de gravedad del proyecto de concentración, ya existen sistemas consolidados de tranvía y metro, y la introducción de un sistema completamente nuevo sin tener en cuenta la infraestructura existente es poco probable, sobre todo si se tienen en cuenta las demás adjudicaciones para mejorar y completar los sistemas existentes. En consecuencia, los mercados de tranvías y metro, por lo menos, constituyen mercados nacionales.

<sup>(8)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(9)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(10)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

(42) Además, tampoco puede partirse de que la posible competencia potencial de empresas no establecidas en Alemania en los mercados alemanes admite una nueva delimitación del mercado alemán. En cualquier caso, los elementos de que se dispone no son suficientes para llegar a tal conclusión. La Comisión evalúa la competencia potencial en el contexto de los pronósticos sobre la situación de la competencia.

(43) No puede aceptarse la pretensión de las partes de que, debido a la tendencia hacia una ulterior apertura de los mercados, debería ampliarse mucho más allá de los dos o tres años habituales el período tomado como referencia para los pronósticos. Al margen de que este período para los pronósticos resulta determinante, en primer lugar, para la evaluación de la competencia potencial y no tanto para la delimitación del mercado geográfico, debe advertirse que la Comisión, debido a las particularidades de la tecnología ferroviaria, ha tomado como base para el análisis competitivo en el presente caso, un período de pronóstico de cinco años. En su consulta a los participantes en el mercado, por ejemplo, la Comisión pedía que se evaluara la evolución previsible en un plazo de cinco años. En el presente caso, no cabe plantearse una mayor ampliación temporal. En este contexto, se ha de tener en cuenta de forma genérica que el control de las concentraciones tiene por objeto impedir la creación de estructuras dominantes en el mercado. Una ampliación excesiva del período para el pronóstico no sólo generaría una mayor incertidumbre en cuanto al pronóstico que se habría de establecer, sino que también significaría aceptar durante un espacio de tiempo considerable una posición dominante en el mercado, lo cual sería contrario al objetivo del control de las concentraciones, consistente en proteger las estructuras competitivas de los mercados comunitarios. Por lo demás, los pronósticos de eventuales aperturas de los mercados pierden credibilidad cuando se aceptan las posiciones dominantes a medio plazo. En estos casos, no puede excluirse que las empresas dominantes utilicen su posición en el mercado para lograr una mayor estanqueidad del mercado con medidas económicas contrarias a la apertura perseguida por la Comunidad.

### C. EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

#### I. Observaciones generales

(44) Tras la concentración, ABB Daimler-Benz Transportation se convertirá en líder mundial en el sector de la tecnología ferroviaria por delante de Siemens y GEC-Alsthom. Probablemente, la empresa en participación también será el mayor fabricante en todo el EEE por delante de Siemens y GEC-Alsthom. Estas tres empresas serán los únicos fabricantes «full-line» del EEE [ABB/AEG: volumen de negocios de aproximadamente [...] <sup>(11)</sup> de ecus en el EEE; Siemens: volumen de negocios de

aproximadamente [...] <sup>(12)</sup> de ecus en el EEE; GEC-Alsthom: volumen de negocios de aproximadamente [...] <sup>(13)</sup> de ecus en el EEE]. En algunos mercados de productos, las partes, junto con Siemens y GEC-Alsthom, obtuvieron entre 1992 y 1994 una cuota en el mercado europeo muy superior al 70 % <sup>(14)</sup>, fundamentalmente en los mercados de tranvías, metros y locomotoras eléctricas.

(45) Sin embargo, será en Alemania donde el proyecto de concentración dé lugar a un considerable aumento del grado de concentración en el ámbito de la tecnología ferroviaria. Alemania es el único Estado miembro en el que se producirá una significativa suma de cifras de negocios de las partes. Aproximadamente dos tercios del volumen de negocios que Daimler-Benz transfiere por medio de AEG a la empresa en participación y en torno a un tercio del volumen transferido por ABB se realiza en Alemania [...] de ecus + [...] <sup>(15)</sup> de ecus, aproximadamente]. La empresa en participación se situará en Alemania, junto con Siemens, a la cabeza de los fabricantes, mientras que GEC-Alsthom (unos [...] <sup>(16)</sup> de ecus) dispone, fundamentalmente por medio de su filial Linke-Hoffmann-Busch (LHB) de una posición en el mercado mucho más débil.

(46) Las partes también disponen de una elevada cuota en los mercados escandinavos, si bien ésta corresponde casi exclusivamente a los contratos adjudicados a ABB. La cuota de ABB en lo que se refiere a los pedidos de locomotoras eléctricas durante el período de 1992 a 1994 asciende, según la información facilitada por las partes, a un 73 % <sup>(17)</sup> en Noruega. En el caso de las ramas integradas de largo recorrido y los vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional, ABB dispone en Suecia de una cuota del 100 % <sup>(18)</sup>, en tanto que la cuota para los vehículos citados en último lugar es del 67 % <sup>(19)</sup> en Dinamarca y del 89 % <sup>(20)</sup> en Noruega. En lo que se refiere a los vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional, la cuota de ABB alcanza tanto en Suecia como en Dinamarca el 100 % <sup>(21)</sup>. Daimler-Benz no ha obtenido ningún contrato en estos Estados miembros en el período considerado. Únicamente en el mercado sueco de alimentación eléctrica se produce una suma insignificante del 50 % <sup>(22)</sup> de participación de ABB y el 0,5 % <sup>(23)</sup>, aproximadamente, de Daimler-Benz, en tanto que Daimler-Benz alcanza en Dinamarca en este período un 20 % <sup>(24)</sup> y ABB en Noruega un 13 % <sup>(25)</sup>, sin que se produzca

<sup>(12)</sup> Confidencial.

<sup>(13)</sup> Confidencial.

<sup>(14)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(15)</sup> Confidencial.

<sup>(16)</sup> Confidencial.

<sup>(17)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(18)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(19)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(20)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(21)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(22)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(23)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(24)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(25)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(11)</sup> Confidencial.

- adición de cuotas alguna. También se da una suma de cuotas en lo que concierne a los sistemas de señalización y control en Noruega [ABB 17 % <sup>(26)</sup>, Daimler-Benz 3 % <sup>(27)</sup>].
- (47) Según las partes, Daimler-Benz/AEG obtuvo además en 1991 un contrato en Noruega relativo a doce equipos eléctricos para el metro T 2000 de Oslo, con un volumen de pedido de 8,7 millones de ecus. En Bergen, Daimler-Benz/AEG obtuvo entre 1990 y 1993 contratos para cinco equipos eléctricos destinados a trolebuses, por un volumen total de 1,3 millones de ecus. En estos dos mercados de productos no se adjudicó ningún contrato en Noruega entre 1992 y 1994. En 1989/90, ABB/Strommens Verksted suministró quince vehículos para la red de tranvías de Oslo. Según los datos facilitados por las partes, en 1995 se adjudicarán contratos relativos a treinta y dos vehículos para la red de tranvías de Oslo. Han presentado ofertas las empresas ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom y Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).
- (48) En definitiva y teniendo en cuenta la posición en el mercado que ya ocupa ABB, no hay indicios de que la concentración vaya a producir aún una importante modificación de las condiciones de competencia en Escandinavia. Si Daimler-Benz/AEG, en tanto que empresa no escandinava, pudo hacerse con contratos en Oslo, no puede excluirse que también otros grandes fabricantes europeos lo logren si realizan un esfuerzo equivalente.
- (49) En Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Islandia, Portugal y Reino Unido, el proyecto de concentración no producirá adición de cuotas de mercado alguna. En Finlandia [AEG sólo tiene un 1 % <sup>(28)</sup> del conjunto del mercado de la tecnología ferroviaria], Grecia [ABB, un 2 % <sup>(29)</sup>], Austria [AEG, un 1 % <sup>(30)</sup>] y España [AEG, un 1 % <sup>(31)</sup>], la adición de cuotas de mercado será muy limitada. Las consideraciones sobre el mercado noruego son aplicables a estos países. Habida cuenta de que no disponen de una industria propia muy desarrollada, no puede afirmarse, por las consideraciones expuestas, que se trata de mercados de referencia de dimensión nacional conforme a lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 9 del Reglamento sobre operaciones de concentración.
- (50) Para poder determinar la incompatibilidad de la operación proyectada con el mercado común, resulta conveniente, por tanto, prestar atención a la situación de la competencia en Alemania como parte sustancial del mercado común. Únicamente si pudiera establecerse en el mercado alemán de referencia la incompatibilidad del proyecto de concentración con el mercado común cabría plantear la misma valoración respecto de los demás mercados geográficos. Pero si, a la inversa, el proyecto es compatible en el mercado de referencia alemán con el mercado común, no cabe imaginar que se produzca una incompatibilidad con el mercado común en lo que se refiere a los demás mercados geográficos.
- II. *Efectos de la concentración sobre la estructura de la competencia de los mercados de productos de referencia de Alemania*
1. *Características generales de los mercados de tecnología ferroviaria y estructura de la demanda*
- (51) Mientras que en el pasado la planificación, desarrollo y fabricación de los productos de la tecnología ferroviaria se realizaba en estrecha colaboración entre los fabricantes y los compradores, con una influencia directa de los últimos sobre los productos de los primeros y la elección de la empresa fabricante, en la actualidad hay una tendencia por parte de los fabricantes a la producción independiente de una gama completa entre la que pueden elegir los compradores. En consecuencia, ahora resulta determinante para la posición competitiva de una empresa su capacidad de ofrecer un producto completo en solitario o en cooperación con otras empresas.
- (52) Los compradores de los productos de la tecnología ferroviaria son en Alemania Deutsche Bahn AG, la empresa nacional de transporte por ferrocarril, y un número mayor de empresas regionales y locales de transporte que operan a escala municipal. Deutsche Bahn AG demanda «material fijo» para el transporte de largo recorrido y regional, así como los correspondientes vehículos ferroviarios. Con la regionalización del transporte de cercanías por ferrocarril, prevista para el 1 de enero de 1996, esta competencia pasa del gobierno central a los estados federados, con la consiguiente incidencia en la estructura de la demanda. Por lo demás, el «material fijo» para el transporte regional y los vehículos ferroviarios correspondientes también son solicitados por las empresas regionales de transporte. Por su parte, las empresas municipales de transporte demandan material fijo y vehículos ferroviarios para el transporte de cercanías.
2. *Estructura actual de la oferta en los mercados alemanes de la tecnología ferroviaria*
- (53) En Alemania hay actualmente tres fabricantes «full line» en el ámbito de la tecnología ferroviaria.

<sup>(26)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(27)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(28)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(29)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(30)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(31)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

Junto a las partes y Siemens, también está presente en algunos mercados de productos la empresa GEC-Alsthom. Sin embargo, esta presencia se materializa fundamentalmente por medio de la filial LHB, que fue adquirida por GEC-Alsthom hace pocos años y que, en su calidad de mero fabricante de componentes mecánicos, sólo dispone de una parte de la capacidad necesaria para la producción de vehículos ferroviarios. Del mismo modo, la filial alemana Talbot, adquirida hace algún tiempo por Bombardier, se limita, al igual que su matriz, al suministro de componentes mecánicos. En el mercado alemán no están presentes otras filiales de grandes fabricantes europeos del ámbito de la tecnología ferroviaria. La posible participación en el mercado alemán de empresas extranjeras sólo puede producirse por medio de importaciones, que, sin embargo, sólo han supuesto hasta el momento una cantidad insignificante. Con todo, puede apreciarse, sobre todo en las licitaciones de Deutsche Bahn AG, una presencia incipiente de empresas extranjeras. La única empresa grande también presente en Alemania es Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA), aunque no actúa en todos los mercados al circunscribirse su producción al ámbito de la mecánica. La empresa DWA está intentando en estos momentos crear sus propias capacidades en el ámbito eléctrico. Junto a las empresas citadas, en Alemania hay algunos fabricantes más, que sólo se dedican a determinados productos de la tecnología ferroviaria o incluso a parte de estos productos.

### 3. Efectos de la concentración en la estructura de la oferta

#### a) Consideraciones generales

(54) Tras la fusión, en Alemania únicamente quedarán dos fabricantes «full line», ABB/Daimler-Benz y Siemens.

(55) Para establecer la fortaleza en el mercado de las empresas se ha de tomar en consideración que la demanda de bienes y servicios de la tecnología ferroviaria no es regular en el tiempo. En consecuencia, para una correcta valoración de la posición en el mercado de las partes se ha de partir de un amplio período temporal. Las partes han propuesto calcular la cuota de mercado partiendo de la media de los últimos tres años (1992-1994), lo cual resulta razonable. Las cuotas se calculan en función de la recepción de pedidos, ya que estos representan el resultado inmediato de la competencia entre los distintos fabricantes en el período tomado como referencia.

(56) Las cuotas de mercado conjuntas de las partes implicadas en la concentración para el período 1992-1994 no plantean problemas en 7 de los 15 siguientes mercados de productos<sup>(32)</sup>:

- locomotoras de gasóleo (0 % en el mercado alemán, sin importancia en el EEE),
- coches de viajeros (en torno al 4 % en Alemania, y en torno al 3 % en el EEE),
- vagones de mercancías (aproximadamente un 14 % en Alemania y un 9 % en el EEE),
- sistemas íntegros para el transporte de cercanías (0 %),
- sistemas de señalización (aproximadamente un 1 % en Alemania y un 10 % en el EEE),
- mantenimiento y modernización de vehículos ferroviarios (en torno al 4 % en Alemania y alrededor del 7 % en el EEE),
- sistemas de información al pasajero y despacho de billetes (un volumen de negocios del 55 %, aproximadamente, de Daimler-Benz en Alemania y en el EEE, sin que se produzca suma de cuotas; se trata de un mercado extremadamente limitado con una competencia potencial por parte de otras grandes empresas con experiencia en sistemas informáticos).

(57) Las actividades de Daimler-Benz y ABB acaparan, junto con las de Siemens, unas cuotas muy altas en los mercados alemanes de locomotoras eléctricas, ramas integradas de largo recorrido, vehículos de tracción eléctrica y con motor de gasóleo para el transporte regional, tranvías, vehículos para el metro, catenarias y alimentación eléctrica, incluyendo en esta última las técnicas de distribución y teletransmisión. Tras la concentración, las partes dispondrán en los ocho mercados de productos siguientes de considerables sumas de cuotas en el mercado (cifras aproximadas basadas en la información de las partes respecto de la recepción de pedidos)<sup>(33)</sup>:

	<i>ABB + DB = EP</i>
— Locomotoras eléctricas	37 % + 17 % = 54 %
— Ramas integradas de largo recorrido	5 % + 26 % = 31 %
— Vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional	18 % + 26 % = 44 %
— Vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional	0 % + 49 % = 49 %
— Tranvías	15 % + 29 % = 44 %
— Vehículos para el metro	42 % + 22 % = 64 %
— Catenarias	30 % + 31 % = 61 %
— Alimentación eléctrica	6 % + 26 % = 32 %

<sup>(32)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(33)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

(58) A pesar de la fuerte posición de las partes en varios mercados alemanes, no cabe hablar de una posición dominante en un mercado determinado, puesto que Siemens también está presente como fabricante en los mercados considerados y, en la mayor parte de los casos, también dispone de significativas cuotas de mercado.

(59) Entre las partes y Siemens suman en los mercados de productos citados las siguientes cuotas de mercado (partiendo de la información facilitada por las partes en función de las recepciones de pedidos) <sup>(34)</sup>:

	<i>ABB/DB + Siemens</i>
— Locomotoras eléctricas	54 % + 46 % = 100 %
— Ramas integradas de largo recorrido	31 % + 46 % = 77 %
— Vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional	44 % + 25 % = 69 %
— Vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional	49 % + 23 % = 72 %
— Tranvías	44 % + 41 % = 85 %
— Vehículos para el metro	64 % + 19 % = 83 %
— Catenarias	61 % + 33 % = 94 %
— Alimentación eléctrica	32 % + 35 % = 67 %

(60) Las cuotas de mercado declaradas por las partes se corresponden, en general, con la presencia en el mercado de las empresas establecida por la Comisión en sus investigaciones. Habida cuenta de la capacidad competitiva de Siemens en cuanto a las tecnologías clave, de la reputación de esta empresa en el mercado alemán y de su gran fortaleza económica, no cabe presumir que las partes logren hacerse con una posición dominante en los mercados mencionados en detrimento de Siemens.

(61) Para el análisis competitivo también es importante tener en cuenta que las partes y Siemens disponen conjuntamente, en lo que se refiere a los componentes eléctricos y electrónicos de los vehículos ferroviarios, de una fortaleza en el mercado aún muy superior a lo que reflejan las cuotas de mercado expuestas. Los demás competidores alemanes importantes únicamente ofrecen en la actualidad componentes mecánicos para vehículos ferroviarios, de modo que dependen de la colaboración de una empresa con capacidad en los sectores eléctrico y electrónico para poder presentar una oferta con perspectivas de éxito a una licitación de un sistema de vehículos ferroviarios. Los socios potenciales para tal cooperación son, esencialmente, las partes y Siemens.

(62) En la actualidad no hay ninguna empresa que por su actividad global en el mercado alemán se acer-

que a las cuotas declaradas por las partes. En los ocho mercados de productos analizados las partes ocupan, junto con Siemens, los primeros lugares. Los siguientes competidores por orden de importancia son:

— en lo que se refiere a las locomotoras eléctricas, ninguno, ya que no se adjudican contratos a otras empresas,

— en el sector de las ramas integradas de largo recorrido, DWA tiene una cuota en el mercado del 18 % <sup>(35)</sup>,

— en lo que se refiere a los vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional, DWA tiene una cuota del 17 % <sup>(36)</sup> y LHB, una cuota del 14 % <sup>(37)</sup>,

— en el sector de los vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional, LHB alcanza una cuota del 19 % <sup>(38)</sup>,

— en lo que concierne a los tranvías, LHB tiene una cuota del 8 % <sup>(39)</sup>,

— en el sector de los vehículos para el metro, LHB dispone de una cuota del 11 % <sup>(40)</sup>,

— en el sector de las catenarias, Elpro cuenta con una cuota del 6 % <sup>(41)</sup>,

— en lo que se refiere a la alimentación eléctrica, Elpro dispone de una cuota del 13 % <sup>(42)</sup>.

Los contratos adjudicados a LHB corresponden parcialmente al período anterior de su adquisición por GEC-Alsthom, por lo que no pueden atribuirse en su totalidad a esta última empresa.

#### b) Efectos respecto de la creación o consolidación de un oligopolio con una posición dominante en el mercado

##### 1) Consideraciones generales

(63) Las elevadas cuotas conjuntas en el mercado alemán de las partes y Siemens en los ocho mercados de productos exigen que se examine la creación de un duopolio dominante o la consolidación del oligopolio existente. Si bien la capacidad competitiva de los demás competidores no puede medirse sólo en función de sus cuotas en el mercado, la fortaleza de las partes y Siemens frente a estos competidores es patente. Unas cuotas de entre el 67 % y el 100 % <sup>(43)</sup> en manos de dos empresas

<sup>(35)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(36)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(37)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(38)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(39)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(40)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(41)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(42)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(43)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(34)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

son un indicio de una posición dominante de ambas empresas conjuntamente frente a los fabricantes que quedan al margen del duopolio.

- (64) La superioridad en cuanto a tamaño y fortaleza económica de ABB/Daimler-Benz y Siemens frente a los competidores que hasta ahora han actuado en el mercado alemán también son una prueba de la enorme ventaja competitiva de ambas empresas en todos los mercados de productos afectados. Daimler-Benz y Siemens son la segunda y tercera empresas europeas más importantes por su volumen de negocios, y ABB figura entre las treinta empresas europeas con mayor volumen de negocios (cifras basadas en una estadística procedente de los archivos del diario *Frankfurter Allgemeine Zeitung*). Aun cuando la mera capacidad económica de las empresas no sea suficiente para establecer conclusiones fiables en cuanto a su rendimiento competitivo, la fortaleza económica en que se sustenta la magnitud de la empresa constituye, conjuntamente con su actual posición en el mercado y las necesarias inversiones en los mercados de tecnología ferroviaria -en los que resultan esenciales la investigación y el desarrollo-, un indicio de una considerable ventaja competitiva frente a los demás fabricantes.
- (65) Es particularmente la gama completa de productos en el ámbito de la tecnología ferroviaria de las partes y de Siemens en su calidad de fabricantes «full line», así como su capacidad para satisfacer grandes pedidos, la que otorga a estas empresas una ventaja competitiva. Están en condiciones de presentarse con éxito a la adjudicación de contratos que, por su magnitud, quedan fuera del alcance de los pequeños fabricantes. Por ello, estas empresas pueden lograr una mayor y mejor, desde el punto de vista cualitativo, utilización de sus capacidades. Al margen de las partes, GEC-Alsthom es la única empresa en Europa que actualmente goza, de manera similar, de las ventajas de un fabricante «full line» con el correspondiente tamaño de empresa. Daimler-Benz y Siemens cuentan con ventaja en los mercados alemanes de productos frente a GEC-Alsthom, puesto que sus productos del sector de la tecnología ferroviaria ya han penetrado en el mercado y porque disponen de considerables capacidades en Alemania. Por lo demás, se plantea la pregunta de hasta qué punto GEC-Alsthom, en tanto que empresa dominante en Francia, puede estar interesada en desencadenar, con su penetración en Alemania, una reacción competitiva de las empresas alemanas en el mercado francés. Con todo, GEC-Alsthom ha mostrado un claro interés por el mercado alemán, sobre todo mediante la adquisición de LHB, que aumenta sus posibilidades de éxito en este mercado.

## 2) Vehículos ferroviarios

- (66) En los mercados de productos de vehículos ferroviarios, ABB/Daimler-Benz y Siemens disponen de una capacidad particularmente notable en lo que se refiere a los componentes eléctricos y electrónicos. Tanto Bombardier por medio de Talbot, como

GEC-Alsthom a través de LHB, sólo disponen en Alemania, al igual que aún le ocurre a DWA, de plantas de fabricación de componentes mecánicos para sistemas de vehículos ferroviarios. Bombardier, por ejemplo, ha recurrido, en el caso de los dos únicos contratos que se le han adjudicado en el ámbito de vehículos ferroviarios en el mercado alemán, a la cooperación con Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG, por lo que se refiere a la producción de la parte eléctrica de los vehículos. Únicamente GEC-Alsthom cuenta con capacidades suficientes en su propio grupo para fabricar los componentes eléctricos necesarios, en tanto que DWA y Bombardier dependen esencialmente de la cooperación de los duopolistas. DWA está intentando crear sus propias capacidades en el sector eléctrico por medio de su filial FAGA, aunque todavía es pronto para establecer previsiones respecto de estos esfuerzos. Sin embargo, las partes alegaron que AEG se vio obligada, a instancias de Deutsche Bahn AG en el contexto de un pedido para el ferrocarril urbano de Berlín, a transferir gratuitamente buena parte de sus conocimientos técnicos relativos a la técnica de tracción a la empresa FAGA, con lo que ésta ahora es capaz de suministrar equipos de tracción completos para los vehículos de tracción eléctrica destinados al transporte regional. En cuanto a la empresa GEC-Alsthom, hay muchas razones para pensar que su entrada en el mercado alemán, teniendo en cuenta las distintas especificaciones técnicas, seguirá planteando dificultades mientras la empresa no disponga de instalaciones en Alemania.

- (67) La actual tendencia a no pedir elementos sueltos de vehículos ferroviarios, sino de hacer pedidos de sistemas completos de estos vehículos a los contratistas principales, también corrobora estas consideraciones. En estas circunstancias, queda en manos del contratista principal adjudicar, en su caso, los subcontratos que resulten necesarios. Sin embargo, sigue siendo el único responsable ante el contratante. Por tanto, los fabricantes tienen que estar en condiciones de ofrecer una solución razonable respecto de los componentes de un sistema de vehículo ferroviario, y de presentarse ante el contratante como un candidato con garantías suficientes, tanto por su capacidad financiera como por su experiencia. Las empresas Siemens, AEG y ABB, fabricantes «full line» con un gran poder económico, no tienen dificultad alguna para cumplir estas condiciones. Por el contrario, las demás empresas presentes en el mercado alemán tienen que buscar primero un socio adecuado si no disponen de capacidades propias para la producción eléctrica.
- (68) Al margen de las partes y de Siemens, en Alemania no hay otras empresas que puedan actuar de socio idóneo para la construcción de componentes eléctricos destinados a un vehículo ferroviario. En el ámbito europeo están, junto a GEC-Alsthom, la empresa neerlandesa Holec, la británica Brush y la austríaca Elin. Sin embargo, estas tres últimas empresas son muy pequeñas en comparación con los fabricantes «full line» y, hasta el momento, no han obtenido contratos en Alemania. En conse-

cuencia, no cuentan con productos de referencia importantes. Como socios para los componentes eléctricos, también podrían tenerse en cuenta las empresas italianas Fiat y Ansaldo, aunque éstas tampoco tienen experiencia con productos de referencia de este tipo en Alemania. Fiat, por ejemplo, está suministrando la técnica pendular para un contrato de trenes Intercity de Deutsche Bahn AG, mientras que la parte eléctrica se ha adjudicado a Siemens.

- (69) Aunque GEC-Alsthom es un fabricante «full line», hasta ahora se ha concentrado en los mercados francés y británico, sin que hasta el momento haya obtenido en Alemania ningún contrato bajo dicha denominación, ni como contratista principal ni como subcontratista, para el suministro de componentes eléctricos. Debido a las especificaciones técnicas existentes, la entrada en el mercado de GEC-Alsthom sólo sería rentable en caso de un gran pedido. Por ejemplo, la tensión de las redes alemana y francesa es distinta: en el transporte de largo recorrido en Alemania, lo habitual son 15 000 voltios y  $16 \frac{2}{3}$  hercios, en tanto que en Francia se emplean 25 000 voltios y 50 hercios. Estas diferencias, que también se dan respecto de otros Estados miembros, hacen que aún hoy se tenga que proceder en las fronteras al cambio de locomotora. Técnicamente sería factible construir locomotoras adaptadas a varios sistemas, aunque resultarían mucho más caras.
- (70) Las partes alegaron que la empresa Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG, utilizó, en lo que se refiere a los contratos adjudicados por las ciudades de Colonia, Saarbrücken y Düsseldorf, para la parte eléctrica de los distintos productos, motores de la empresa GECAlsthom, que algunos años antes había adquirido la empresa Kiepe, si bien posteriormente la vendió a Daimler-Benz. No obstante, este ejemplo únicamente hace referencia al mercado de productos de tranvías. Pero aun cuando este ejemplo pudiera hacerse extensivo a mercados relacionados con otros vehículos ferroviarios, no es una muestra adecuada para hablar de competencia significativa. Habida cuenta de que las propias partes señalan, en consonancia con los resultados esenciales de las investigaciones realizadas hasta ahora por la Comisión, que en el futuro ya no será posible ofrecer piezas sueltas para vehículos ferroviarios, sino que se habrán de hacer ofertas de vehículos completos, este suministro de componentes a un contratista principal o a una empresa subcontratada no puede calificarse de participación en los correspondientes mercados de productos para vehículos ferroviarios. El suministro de componentes es un mercado distinto que el suministro de vehículos ferroviarios. Además, el suministro de componentes sólo puede utilizarse en determinadas condiciones como prueba de la posibilidad de participar en el mercado, argumentando que resulta técnicamente posible la incorporación de los componentes y que el cliente acepta el suministro de un motor fabricado en el extranjero. Más bien se ha de establecer una distinción entre los

distintos niveles del mercado. Es obvio que los mercados de componentes están mucho más internacionalizados que los mercados de vehículos ferroviarios. En particular, el suministro de componentes ya no se realiza mediante contratos, que en el futuro seguirán siendo concluidos por los compradores, según señalan las partes. El único responsable ante los compradores será el contratista principal. Los clientes seguirán teniendo una cierta influencia en la elección de las empresas subcontratadas. Sin embargo, no ha podido probarse que la influencia de los compradores alcance a controlar el suministro de componentes, hecho que incluso resulta dudoso si se tiene en cuenta el argumento de las partes de que los compradores muestran una predilección por adjudicar los contratos a un único contratista principal, que diseña y ofrece un sistema de producto y, además, asume la responsabilidad. Por lo demás, aunque las diferencias técnicas en las tecnologías ferroviarias de los distintos Estados miembros resulten franqueables, no dejan de generar un coste adicional. Es muy dudoso que un fabricante extranjero pueda presentar una oferta competitiva para el subsistema eléctrico, teniendo en cuenta estos costes adicionales. En cualquier caso, los fabricantes de componentes eléctricos aún no han obtenido ningún contrato en Alemania a pesar de que ya resulte técnicamente viable superar las diferencias existentes. Las especificaciones técnicas pueden alcanzar distintos grados según los componentes y originar obstáculos para el acceso al mercado de distinta magnitud. Por último, los fabricantes extranjeros, cuando intentan franquear por primera vez estos inconvenientes, no suelen disponer de un proyecto de referencia capaz de generar la suficiente confianza en los productos que ofrecen.

a) Vehículos para el transporte de largo recorrido

- (71) El grado de concentración en los mercados de locomotoras eléctricas y de ramas integradas para el transporte de largo recorrido es particularmente alto. Según su propia información, las partes alcanzan, junto con Siemens, una cuota en el mercado de locomotoras eléctricas del 100 % <sup>(44)</sup>, cuota que alcanza el 77 % <sup>(45)</sup> en el caso de las ramas integradas de largo recorrido. En este último sector, el siguiente competidor alemán por importancia es la empresa DWA, que dispone de una cuota del 18 % <sup>(46)</sup>. A la hora de evaluar la fortaleza competitiva de DWA, se ha de tomar en consideración que esta empresa, dedicada hasta ahora exclusivamente a la parte mecánica, aún no dispone de las tecnologías clave necesarias para actuar en el ámbito eléctrico. Por esta razón y también por su considerable inferioridad frente a las partes, en lo que a tamaño se refiere, parece improbable que, hoy por hoy, esta empresa pueda presentar en ambos mercados una oferta independiente capaz de

<sup>(44)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(45)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(46)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

competir con las de las partes y Siemens. El fabricante alemán LHB, filial de GEC-Alsthom, y Talbot, filial de Bombardier, tampoco están en condiciones, en su calidad de fabricantes de componentes mecánicos, ni juntos ni por separado, de competir significativamente con el duopolio integrado por las partes y Siemens.

(72) Sin embargo, se ha de tener en cuenta que, en el ámbito de las ramas integradas para el transporte de largo recorrido, AEG tampoco ha estado en condiciones de competir por sí sola de una manera significativa con Siemens. Debido a la fortaleza de Siemens en lo que se refiere a las tecnologías clave, se ha de partir del supuesto de que AEG tampoco puede presentar una oferta si no es en cooperación con Siemens. Por este motivo y de acuerdo con la información que obra en poder de la Comisión, la cooperación entre Siemens, AEG y ABB respecto del tren ICE 1, y de Siemens y AEG en relación con el ICE 2, no ha sido objetada hasta el momento desde el punto de vista de la legislación antimonopolio. Según advierten las partes, esta cooperación ineludible de AEG con Siemens desaparecerá tras la concentración, dado que AEG y ABB estarían en condiciones de presentar una oferta competitiva frente a Siemens o a un proyecto que contara con la cooperación de Siemens.

(73) GEC-Alsthom es la única empresa capaz de competir de forma significativa con las partes y Siemens en estos dos mercados de productos. Sin embargo, esta empresa no ha logrado hasta el momento ningún contrato en estos ámbitos, al margen de los obtenidos por su filial LHB. GEC-Alsthom dispone de un tren de alta velocidad para el transporte de largo recorrido, el TGV, con el que en el pasado ha competido muy activamente en todo el mundo con el tren de alta velocidad alemán, el ICE, fabricado esencialmente por Siemens y Daimler-Benz/AEG. No obstante, en este contexto también hay que tener en cuenta que la producción de ramas integradas para el transporte de largo recorrido constituye para los fabricantes «full-line» una cuestión de prestigio y, en este sentido, resulta muy improbable que las empresas de ferrocarril nacionales adjudiquen contratos a empresas que no estén esencialmente establecidas en el propio Estado miembro, ya que de este modo se privaría a los fabricantes nacionales de un producto de referencia imprescindible a escala internacional, con lo que podría ponerse en peligro su futura participación en los mercados. Habida cuenta de la adjudicación hasta ahora estrictamente nacional y del factor, también de trascendencia nacional, del mantenimiento de puestos de trabajo en relación con la adjudicación de contratos de estas dimensiones, no puede concluirse que la mera existencia de TGV constituya un argumento suficiente para hablar de competencia significativa desde fuera del duopolio. Con todo, Deutsche Bahn AG ha logrado bajar considerablemente los precios del ICE 2 con respecto a los del ICE 1.

(74) En lo que se refiere a las locomotoras eléctricas, desde 1992 sólo ha habido una única licitación de

Deutsche Bahn AG para la construcción de tres tipos de locomotoras. A esta licitación, que tuvo lugar en 1994, se presentaron, junto a las partes y Siemens, las empresas GEC-Alsthom, Ansaldo y Skoda. Deutsche Bahn AG ha señalado que, además de las ofertas de las partes y Siemens, que se hicieron con sendos contratos para un tipo determinado de locomotora, también llegó hasta la última fase de selección la oferta de GEC-Alsthom. En opinión de Deutsche Bahn AG, único comprador alemán, este mercado seguirá contando después de la concentración con un número suficiente de fabricantes.

#### b) Vehículos de transporte regional

(75) Los mercados de vehículos de transporte regional de tracción eléctrica y con motor de gasóleo constituyen mercados muy estrechamente vinculados. Si ambos tipos de tracción justifican la distinción entre dos mercados independientes es una pregunta a la que no puede darse una respuesta definitiva. Si se parte de un mercado propio para los vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional, no se produce suma de cuotas de mercado alguna, puesto que ABB no consiguió en el período analizado ningún contrato en Alemania. Dado que durante el mismo período ABB obtuvo diversos contratos relativos a vehículos de transporte regional con motor de gasóleo en Dinamarca y Suecia, la empresa debe considerarse un competidor potencial por su importante presencia en los demás mercados alemanes.

(76) Según la información de que dispone la Comisión, en el ámbito del transporte regional tampoco se ha adjudicado hasta el momento ningún contrato relativo a vehículos ferroviarios a empresas no establecidas en Alemania, ni en calidad de contratista principal, ni como subcontratista para la parte eléctrica o mecánica. En lo que se refiere a los vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional, las empresas Talbot/GEC-Alsthom y Bombardier/Brush presentaron sendas ofertas que no lograron la adjudicación. De una encuesta entre los clientes alemanes se deduce que, al menos, GEC-Alsthom es considerado por algunos compradores un socio potencial idóneo para los fabricantes de la parte mecánica de los vehículos de transporte regional.

#### c) Vehículos de transporte de cercanías

(77) En los mercados de tranvías (incluidos los trenes urbanos y las partes eléctricas de los trolebuses) y de vehículos para el metro, actualmente no están presentes, junto a las partes y Siemens, otros competidores con cuotas de mercado significativas. Hasta ahora, casi todos los contratos se han adjudicado a empresas establecidas en Alemania. No obstante, en el mercado de tranvías, la empresa Bombardier ha obtenido dos contratos para la

fabricación, en tanto que contratista principal, de trenes urbanos en Colonia y Saarbrücken, si bien esta empresa únicamente puede producir por sí sola la parte mecánica de los vehículos ferroviarios, por lo que ha tenido que subcontratar para la parte eléctrica a la empresa Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG. Ambas empresas ya habían presentado en otras ocasiones ofertas conjuntas en el mercado de los tranvías, aunque sin lograr la adjudicación.

- (78) La Comisión pidió a las empresas alemanas de transporte de cercanías más importantes que le facilitaran información sobre los contratos adjudicados desde 1992. De las respuestas obtenidas se deduce que Bombardier, además de su participación en Colonia, concurrió sin éxito a seis de las dieciocho licitaciones comunicadas, correspondientes a catorce grandes empresas municipales de transporte y relativas a productos del mercado de tranvías. En un caso también hubo una oferta de la empresa Breda. De acuerdo con la información de que dispone la Comisión, ni la oferta de la empresa checa Tatra, ni las dos ofertas presentadas por la empresa suiza Vevey, ni las tres ofertas hechas por Fiat han alcanzado la última fase de selección. Por otra parte, en el caso de Vevey se trata de un fabricante de componentes mecánicos que depende, a su vez, de la cooperación con otro fabricante.
- (79) Por lo que se refiere a las seis adjudicaciones relativas a vehículos para el metro realizadas por cuatro compradores alemanes, según la información que le consta a la Comisión, se presentaron en dos ocasiones las empresas GEC-Alsthom y Bombardier, y en una ocasión las empresas Ansaldo, ABB y CAF, si bien, según los datos disponibles, ninguna de estas ofertas consiguió llegar a la última fase de selección. Sin embargo, se adjudicó un contrato a LHB y a ABB. Resulta dudoso que LHB pudiera obtener una adjudicación si presentara una oferta para la parte eléctrica conjuntamente con un socio no establecido en Alemania, porque hasta el momento no han participado en ninguna licitación empresas consideradas socios potenciales idóneos. Para que LHB pueda presentar ofertas independientemente de las partes y Siemens, es importante que cuente con un socio para la parte eléctrica. Asimismo, han de recordarse en este contexto los inconvenientes que para las empresas resultan de una posible falta de experiencia en el mercado alemán. En uno de los casos comunicados no se buscaba a un contratista principal, sino que se produjo una adjudicación por lotes. Hubo una oferta de la empresa suiza Schindler relativa a la construcción de vagones para el metro.

### 3) Catenarias y alimentación eléctrica

- (80) Los fabricantes de componentes mecánicos para los sistemas de vehículos ferroviarios no intervienen en el sector del «material fijo».

(81) La cuota de mercado conjunta del 94 % <sup>(47)</sup> de las partes y Siemens en el mercado de catenarias es un claro indicio de la ausencia de competencia externa significativa. Según la información facilitada por las partes, la empresa alemana Elpro es la única que ha conseguido contratos en este mercado. Elpro no puede compararse con los duopolistas, ni por su fuerza en el mercado, ni por sus capacidades.

(82) Los compradores de catenarias son Deutsche Bahn AG y las empresas municipales de transporte. Buena parte del volumen de compra de los últimos años correspondió a Deutsche Bahn AG. Por su volumen, los contratos de Deutsche Bahn AG difieren considerablemente de los de las empresas municipales de transporte. Para poder ejecutar en solitario los grandes pedidos de Deutsche Bahn AG se ha de disponer de una empresa con unas dimensiones que, en el mercado alemán, sólo tienen las partes y Siemens. Este hecho relativiza, de entrada, la importancia en el mercado de otros fabricantes.

(83) De acuerdo con la información obtenida por la Comisión, en el mercado de catenarias se han adjudicado contratos, en escasa medida, a la empresa alemana SAG, así como a la empresa francesa Spie Enertrans.

(84) Aunque en este mercado se advierte un cierto potencial competitivo de los demás fabricantes, aún son insuficientes las capacidades de producción nacionales al margen de las del duopolio que forman ABB/Daimler-Benz y Siemens. Debido a los problemas de acceso al mercado ya descritos, los posibles competidores extranjeros aún no han estado en condiciones de reducir significativamente este déficit competitivo resultante de su posición exterior al duopolio. Deutsche Bahn AG, único comprador en el ámbito del transporte de largo recorrido y cuyos contratos plantean problemas particularmente importantes a los pequeños fabricantes, considera que las cualificaciones previas logradas en los últimos dos años por los fabricantes europeos han creado las condiciones para impulsar la competencia también al margen del duopolio.

(85) En el mercado de la alimentación eléctrica, la cuota conjunta de las partes y de Siemens asciende aproximadamente al 67 % <sup>(48)</sup>. Las partes afirman que su principal competidor, la empresa Elpro ([...] <sup>(49)</sup>) de escaso volumen de ventas en el ámbito de las tecnologías ferroviarias, según la misma fuente) dispone de una cuota de mercado del 13 % <sup>(50)</sup>

<sup>(47)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(48)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(49)</sup> Confidencial.

<sup>(50)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

(siempre según las partes). En este mercado también se han adjudicado algunos contratos menores a otras empresas, particularmente a SAG, Spie Enertrans y a la empresa austriaca Elin. El resto de los fabricantes alcanza una cuota conjunta del 20 %<sup>(51)</sup>, según la información facilitada por las partes. También en este caso, Deutsche Bahn AG considera que, en lo que se refiere al transporte de largo recorrido, los fabricantes europeos pueden contribuir a una mayor competencia.

#### 4) Conclusión

- (86) A la luz de estos datos sobre la estructura del mercado, el objetivo del análisis de la competencia debe consistir en dilucidar si el proyecto de concentración en el mercado alemán de referencia da lugar a un duopolio dominante en el mercado o si el actual oligopolio que domina el mercado se ve fortalecido por su reducción a un duopolio. Para poder dar por supuesta la existencia de un oligopolio, han de cumplirse dos condiciones. Por una parte, los oligopolistas no deben hallarse en una situación de competencia recíproca significativa. Por otra, los miembros del oligopolio tampoco pueden estar sometidos a una competencia externa significativa.

#### 4. Creación o fortalecimiento de una posición dominante

##### a) Consideraciones generales en torno a la competencia entre las partes y Siemens

- (87) Para enjuiciar la competencia interna entre las partes y Siemens antes y después de la concentración, se han de valorar tanto unas consideraciones que son válidas para todos los mercados de productos afectados y que hacen referencia a la estructura del mercado y a la evolución de los precios, como otras consideraciones especiales aplicables a determinados mercados de productos y relativas a la cooperación de empresas y a la influencia ejercida por los compradores. Por último, para medir la intensidad de la competencia interna, también es importante medir la intensidad de la competencia externa al duopolio, dado que, de existir las condiciones estructurales para una competencia interna significativa, éstas pueden verse fortalecidas por la competencia externa -que por sí misma no puede considerarse una competencia significativa- hasta tal punto que las prácticas coincidentes y no competitivas de los duopolistas puedan resultar económicamente inviables o tan poco verosímiles que no sea posible determinar con suficiente claridad la ausencia de una competencia interna.

##### 1) Estructura de la oferta

- (88) La simetría del duopolio que se va a crear contradice más bien la presunción de que los duopolistas competirán en el futuro de manera significativa.

Teniendo en cuenta que disponen de una fortaleza competitiva similar, no tienen muchos incentivos para hacer incursiones competitivas. Por lo que se refiere a su oferta de productos, tras la concentración también habrá semejanza entre las estructuras de ambas empresas, a pesar de que las partes pudieron probar que, al menos por el momento, no va a existir una completa identidad de productos y que, incluso después de la concentración, tanto las partes como Siemens van a contar con determinados puntos fuertes específicos frente al otro. Sin embargo, teniendo en cuenta la capacidad de los fabricantes «full-line» para actuar en todos los mercados de productos y considerando, en particular, la fortaleza económica de Siemens -fortaleza que también sustenta la presunción de que en ninguno de los mercados de productos afectados podrá crearse una posición dominante de las partes en un mercado determinado-, estas diferencias no resultan determinantes de cara a los paralelismos básicos entre la proyectada empresa en participación y Siemens.

- (89) La actuación coincidente de ABB/Daimler-Benz y Siemens también podría verse alentada por la transparencia de las adjudicaciones de los mercados de la tecnología ferroviaria. Esta transparencia es producto del escaso número de participantes en el mercado y de la necesidad de licitar públicamente los contratos. En principio, la transparencia de las adjudicaciones en el sector público contribuye al fomento de la competencia en la medida en que su objetivo es lograr que concurren con sus ofertas el mayor número posible de empresas. Sin embargo, en las negociaciones posteriores a la presentación de ofertas, los fabricantes adquieren nuevos conocimientos, a lo que además hay que añadir la circunstancia de que o bien las partes o bien Siemens han participado hasta ahora en casi todos los contratos relativos a tecnología ferroviaria adjudicados en Alemania. Este mayor conocimiento del mercado por parte de los fabricantes contribuye especialmente a la actuación concertada anticompetitiva en el interior de un duopolio.
- (90) La hipótesis de que en el futuro no habrá una competencia significativa entre las partes y Siemens se ve respaldada, en lo que se refiere a los mercados de vehículos ferroviarios, por el actual exceso de capacidades, sobre todo en el sector de los componentes mecánicos para los vehículos ferroviarios. Ambos grupos empresariales tenderán a una mayor utilización de sus propias capacidades de producción, ya que no tendría sentido incitar a los fabricantes de componentes mecánicos a una mayor competencia cooperando con ellos en la fabricación de la parte eléctrica. De ello se deduce un interés compartido por evitar la cooperación con otros fabricantes que, sólo mediante esta cooperación, podrían optar a la adjudicación de un contrato.
- (91) Este peligro estructural de disminución de la competencia interna en los mercados de tecnología

<sup>(51)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

ferroviaria se ve hasta cierto punto atenuado por el hecho de que los correspondientes productos no constituyen bienes homogéneos de gran consumo, sino mercancías heterogéneas para las que la investigación y el desarrollo son de una importancia considerable. En consecuencia, las reacciones a las incursiones competitivas innovadoras de un duopolista no siempre se producen de forma inmediata.

## 2) Evolución de los precios

- (92) Un argumento para hablar de competencia significativa en el pasado es la bajada de precios que se ha producido en los últimos años en el ámbito de los vehículos ferroviarios y que ha sido confirmada por la mayoría de los compradores consultados por la Comisión. Esta evolución responde a distintas razones. Por una parte, se debe a la reducción del equipamiento solicitado por los compradores para los vehículos ferroviarios y a la mayor producción en serie, todo ello en razón de la mayor presión de costes a la que se ven sometidos los compradores. Como ocurre en el caso del ICE, los requisitos técnicos de los productos se someten en la actualidad cada vez más a un control de la eficiencia en función de los costes. En la licitación que celebró para la adjudicación del ICE 2.2, Deutsche Bahn AG consiguió una reducción del precio del [...] <sup>(52)</sup>. Los compradores ya no se orientan tanto por las especificaciones técnicas como por factores de rendimiento. Otra razón que se ha de tener en cuenta es la competencia incipiente por parte de empresas extranjeras. La adjudicación de contratos de las ciudades de Colonia y Saarbrücken a Bombardier, en ambos casos en cooperación para la parte eléctrica con Kiepe, la filial de Daimler-Benz/AEG, ha producido una considerable disminución de precios en el mercado de tranvías.
- (93) Sin embargo, no en todos los mercados de productos considerados puede partirse del supuesto de que estas razones para la bajada de precios garantizan, en el futuro, por sí solas, una competencia significativa. Las reducciones de los costes de producción, por lo común, sólo repercuten en el comprador si se da una competencia significativa. Esta relación puede observarse claramente en el ejemplo de las adjudicaciones a Bombardier. Sin esta presión competitiva por parte de los fabricantes europeos, los duopolistas no se hubieran visto obligados a aplicar unas bajadas similares a sus precios. En la medida en que la concentración alberga el peligro de una nueva y más acentuada cerrazón del mercado alemán, que puede producirse sobre todo si un fabricante de componentes mecánicos con precios atractivos no cuenta con un socio idóneo para los componentes eléctricos, no cabe pronosticar un mantenimiento de esta evolu-

ción tras la concentración. La reducción de costes a raíz de la renuncia de los compradores a un equipamiento de alta calidad de los vehículos ferroviarios tampoco es, por sí misma, una prueba suficiente para vaticinar el mantenimiento de una competencia significativa en el futuro. El exceso de capacidades y la ausencia de una competencia exterior suficiente son más bien un aliciente para un comportamiento contrario a la competencia y una negativa de los duopolistas a cooperar con los fabricantes de componentes mecánicos.

- (94) La disminución de precios que puede observarse en el ámbito de los vehículos ferroviarios sólo se da parcialmente, según las investigaciones de la Comisión, en lo que se refiere a las catenarias y a la alimentación eléctrica. Los compradores que perciben tal disminución la atribuyen mayoritariamente a una apertura del mercado y al consiguiente incremento de la competencia.

## 3) Cooperación

- (95) A ello hay que añadir la colaboración en el pasado entre las partes y Siemens, que precisamente en el ámbito de las tecnologías ferroviarias ha dado lugar a todo un entramado de relaciones de cooperación, sobre todo en los mercados de vehículos ferroviarios. Sin embargo, el tipo y el alcance de la cooperación han tenido una configuración divergente en los distintos mercados de estos vehículos.
- (96) De entrada, se ha de tener en cuenta que puede haber sido el comprador el que haya dado lugar a la cooperación. La especial importancia que se atribuye a la cercanía geográfica de los fabricantes puede hacer, en caso de que haya distintos fabricantes establecidos en las cercanías, que el comprador desee que se establezca una cooperación entre éstos, lo cual, si bien no elimina el efecto característico de la cooperación, sí puede limitarlo en algunos casos aislados.

## 4) Otros factores

- (97) Por último, no es posible evaluar la competencia interna en el oligopolio si no se tiene en cuenta la competencia externa, dado que las actuales características de ésta restringen las posibilidades de reaccionar solidariamente en el interior de un duopolio.
- (98) No obstante, en los mercados de productos hay actualmente indicios, de distinto alcance, de una competencia interna residual cuya intensidad en las relaciones internas depende, en buena medida, de la intensidad de la competencia externa aún existente. Cuanto más acentuados son los impulsos competitivos procedentes del exterior del duopolio, menor es la tentación de los duopolistas de adoptar un comportamiento coincidente contrario a la competencia.

<sup>(52)</sup> Confidencial.

(99) Para enjuiciar estos indicios de falta de competencia interna en el duopolio, se ha de tener en cuenta, además, que el único comprador alemán de los productos fabricados por las partes para el transporte de largo recorrido es Deutsche Bahn. También en el transporte regional la demanda ha estado protagonizada casi en exclusiva por esta empresa. Únicamente en el ámbito del transporte de cercanías los fabricantes se encuentran ante un mayor número de compradores, en concreto las empresas municipales del transporte de cercanías en Alemania. Según las comprobaciones de la Comisión, cincuenta y cuatro empresas municipales de transporte forman la demanda de tranvías (incluidos ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de trolebuses) y cuatro la de metro. Por ello, en el transporte de largo recorrido y regional, basta una menor intensidad competitiva externa para que Deutsche Bahn AG, que constituye un monopsonio, disponga de un margen de actuación competitivo suficiente. Las empresas municipales de transporte, por el contrario, no pueden incidir de la misma manera que Deutsche Bahn AG en los fabricantes, de modo que dependen en mucha mayor medida de las alternativas competitivas ya existentes.

**b) Repercusiones sobre los mercados de producto de referencia**

(100) Estas consideraciones fundamentales dan lugar a una evaluación de las repercusiones de la operación desde el punto de vista de la competencia que es diferente para cada uno de los mercados de producto de referencia.

(101) En cuanto a los trenes de largo recorrido y regionales, al igual que en el sector de las catenarias y de la alimentación eléctrica, la demanda en los mercados alemanes procede exclusiva o mayoritariamente de Deutsche Bahn AG, surgida como resultado de la transformación de Deutsche Bundesbahn y Reichsbahn e íntegramente de propiedad estatal. Según las comprobaciones de la Comisión, al gozar de una situación de monopsonio, Deutsche Bahn tiene una capacidad muy superior a la de las empresas de transporte municipales para ejercer influencia sobre la estructura de la oferta. En la situación actual de competencia residual desde el exterior del duopolio -que por sí misma no podría calificarse de competencia significativa con arreglo a la normativa sobre control de las operaciones de concentración- dicha empresa es capaz de suscitar ofertas competitivas de las partes y de Siemens incluso tras la concentración. Por un lado, puede configurar los contratos de tal manera -adjudicando, por ejemplo, un gran volumen de pedidos- que su obtención resulte irrenunciable para los fabricantes alemanes «full-line», forzándoles de este modo a presentar una oferta ventajosa. Esto puede que no sea suficiente si Deutsche Bahn

AG, en caso de un comportamiento coincidente contrario a la competencia por parte de los dos proveedores «full line» alemanes, no dispone de una posibilidad económicamente viable de recurrir a otros proveedores alternativos. Pero, por otro lado, puede conseguir, mediante la adjudicación de importantes volúmenes de pedidos, que las empresas extranjeras superen el coste que se deriva de las diferencias que aún existen entre los Estados miembros en cuanto a especificaciones técnicas y que suelen ser superables desde el punto de vista técnico. Precisamente los grandes pedidos de Deutsche Bahn AG son interesantes también para las empresas extranjeras. Muestra de ello es el contrato para el suministro de catenarias adjudicado a Spie Energtrans.

(102) Tampoco cabe esperar que, en el futuro, Deutsche Bahn no vaya a aprovechar el amplio margen de actuación de que dispone. Si bien es cierto que, precisamente por su gran importancia como cliente exclusivo de productos del transporte ferroviario de largo recorrido, seguirá viéndose sometida a una cierta presión general para que, en los procedimientos de adjudicación, tenga debidamente en cuenta a las empresas alemanas con objeto de que conserven su potencial económico, el mero hecho de que dos de los tres fabricantes europeos «full line» estén establecidos en Alemania ya implica que, con toda probabilidad, un número considerable de pedidos recaerá sobre empresas alemanas, incluso en condiciones de competencia pura. Pero el factor decisivo es que no cabe pronosticar que Deutsche Bahn AG vaya a introducir criterios no económicos en sus procedimientos de adjudicación si se tiene en cuenta la evolución que está experimentando este sector. Aunque hay indicios, fruto del comportamiento en el pasado, que no permiten llegar a tal conclusión de forma terminante, la evolución del sector no permite, en cualquier caso, extraer una conclusión categórica de cara al futuro. No solamente ha de tenerse en consideración, de forma primordial, la transformación de la empresa pública alemana Deutsche Bundesbahn en Deutsche Bahn AG, o sea, en una empresa privada. En todo caso, esta transformación deja traslucir la voluntad, como consecuencia de la situación general, de que la empresa sea gestionada con arreglo a criterios de rentabilidad. Las empresas de transporte que hasta ahora dependían económicamente, en general, del presupuesto de los entes territoriales correspondientes, se ven obligadas, por la escasez de recursos públicos, a un mayor rigor presupuestario. Además, el transporte por ferrocarril está expuesto a una intensa competencia por parte de otros medios de transporte, lo que obliga a las empresas del sector a presentar a sus clientes ofertas ventajosas. En cualquier caso, es pronto para saber si, en el futuro, la evolución legislativa volverá a otorgar al ferrocarril un margen de actuación más amplio, por ejemplo, mediante el encarecimiento de otros medios de transporte. Por

- último, el trato de favor a las empresas nacionales constituiría una infracción de las Directivas sobre contratación pública.
- (103) Las empresas municipales de transporte no disponen, o sólo de forma limitada, del margen de actuación que tiene Deutsche Bahn AG sobre la demanda. Tanto su volumen de negocios como su volumen de adjudicaciones son infinitamente menores en comparación con aquélla; además, la práctica de las adquisiciones conjuntas por parte de estas empresas no existía hasta ahora, o era muy poco frecuente. En este sentido, es difícil aceptar el argumento esgrimido por las partes según el cual algunas grandes empresas de transporte desempeñan un papel fundamental. El volumen de compras de Deutsche Bahn AG correspondiente a material móvil para trenes regionales podría ascender, según estimaciones de las partes, a unos 5 000 millones de ecus hasta el año 2000. En cambio, según dichas estimaciones, el volumen global de compras de material móvil para los trenes de cercanías ascendería en el mismo período de tiempo a unos 4 000 millones de ecus. En todo caso, la importancia del poder sobre la demanda no es la misma en el sector de los tranvías que en el del metro. Mientras que, en el primero, las cincuenta y cuatro empresas municipales de transporte en su conjunto ejercen una influencia limitada, no puede decirse lo mismo de los cuatro clientes del mercado del metro. En este último mercado, la parte principal de la demanda recae sobre las empresas de transporte de Berlín, que, en este sentido, pueden asumir una cierta función directriz. En cualquier caso, la influencia de estas empresas no puede compararse con la que ejerce Deutsche Bahn AG, debido fundamentalmente a que su volumen de compras es menor.
- (104) Ciertamente, algunas adjudicaciones ventajosas para los compradores podrían reducir el nivel general de precios. Sin embargo, no todas las empresas de transporte de cercanías lo perciben así, como también revelan las consultas de la Comisión, a pesar de que es indiscutible que los precios medios en el mercado han caído significativamente. Además, aún existen diferencias significativas en cuanto a los productos que demandan las empresas de transporte de cercanías, aunque pertenezcan a la misma categoría de productos. Éstas, junto con las diferencias que puedan existir en cuanto a infraestructura, dificultan la opción de las adquisiciones conjuntas.
- (105) Por otro lado, el argumento de las partes en el sentido de que la operación genera o impulsa la competencia en relación con Siemens sólo es válido, y de forma limitada, en el sector del transporte de largo recorrido. Por el contrario, este argumento no es válido con respecto al transporte de cercanías, incluso según la línea de argumentación de las partes, que subrayan las posibilidades de competir de las empresas más pequeñas.
- (106) Por último, la cooperación que han mantenido los fabricantes hasta ahora, tal y como la Comisión ha comprobado, está especialmente extendida en el transporte de cercanías, sector en el que las partes y Siemens menos necesitarían cooperar, según comprobaciones de la Comisión. Esto revela, precisamente en los mercados de material móvil para trenes de cercanías, la especial necesidad de ejercer control de la competencia a través de otras empresas, en lo que atañe al comportamiento externo del duopolio.
- (107) Estas disparidades se ven reforzadas si se tienen en cuenta las pautas de comportamiento que han tenido hasta ahora las empresas extranjeras en el mercado de la oferta. De las respuestas facilitadas a la Comisión por Deutsche Bahn AG y las empresas de transporte de cercanías se deduce que los competidores extranjeros participan más por término medio en las licitaciones de Deutsche Bahn AG que en las de empresas de transporte de cercanías.
- (108) También confirman estas disparidades las consultas de la Comisión en torno a la previsión de los efectos de la operación. Mientras que Deutsche Bahn AG no espera sufrir repercusiones negativas, en las respuestas de las empresas de transporte de cercanías se observa que muchas temen que la operación deteriore las condiciones de la competencia.
- (109) Dada la diversidad de situaciones, la evaluación de los efectos de la operación en los mercados de productos del transporte ferroviario de largo recorrido y regional, por un lado, y del de cercanías, por otro, será fundamentalmente diferente.
- 1) Trenes de largo recorrido y trenes regionales
- (110) En los mercados de trenes de largo recorrido y regionales, no se puede afirmar con la necesaria certeza, por una serie de razones, que la operación de concentración creará o reforzará una posición dominante duopolística. El dominio de la oferta por parte de ABB/Daimler-Benz y Siemens se ve considerablemente relativizado, tal y como se ha explicado, por el poder del monopsonio de Deutsche Bahn AG. Por otra parte, debido a la heterogeneidad de los productos y a la importancia de las actividades de investigación y desarrollo, si bien no se puede excluir la posibilidad de un comportamiento coincidente contrario a la competencia, la tendencia a una actuación concertada es mucho más limitada que en mercados de productos heterogéneos y cuyas actividades de investigación y desarrollo son menos intensas. Además, los contratos que se adjudican en estos mercados suelen ser especialmente voluminosos y, en conjunto, se adjudican con menos regularidad, lo que también merma considerablemente la actuación concertada.

## a) Trenes de largo recorrido

(111) En el mercado de los ramales integradas destinadas al transporte de largo recorrido, los contratos de producción de trenes de alta velocidad solían adjudicarse en el pasado a consorcios nacionales, entre los que es difícil comprobar si existen relaciones de competencia internas. Así, en el ICE 1 de Deutsche Bahn AG trabajaron en común Siemens, AEG y ABB. En el caso del ICE 2, Siemens y AEG trabajan en común, mientras que ABB compite contra el proyecto con su propio tren. ABB ya no participa en el desarrollo y la producción del ICE 2. El tren que desarrolla esta empresa, denominado X 2000 es un tren indivisible destinado al transporte de largo recorrido, en un segmento inferior a la alta velocidad, que, gracias al empleo de la técnica pendular, puede también alcanzar grandes velocidades también en tramos de vía peor acondicionados. Tras la concentración, se pondrán en común los distintos potenciales.

(112) La concentración no provocará un empeoramiento de la situación; más bien incidirá en que la situación estructural mejore. Cabe pensar que, en el pasado, los proyectos de cooperación eran consecuencia de la insuficiente capacidad de otros fabricantes establecidos en Alemania, al margen de Siemens, para presentar su propia oferta de fabricación de ramales integradas para el transporte de largo recorrido. Por el momento no se puede pronosticar con la suficiente certeza si, tras la concentración, podría desarrollarse una importante competencia interna debido a la completa interrupción de la cooperación entre Siemens y AEG en lo que se refiere al ICE. La cooperación que anuncian Siemens y GEC-Alsthom en lo que respecta a la comercialización de los trenes de alta velocidad ICE y TGV fuera de Europa puede ser un indicio de que en el futuro las relaciones internas del duopolio estarán marcadas por un comportamiento más competitivo en este mercado. Pero tampoco puede excluirse que esta cooperación de Siemens y GEC-Alsthom fuera de Europa carezca de efectos en la situación de la competencia dentro del EEE.

(113) Cabe recordar que en la práctica es poco frecuente que los contratos se adjudiquen a empresas extranjeras. En cuanto al duopolio de las partes y Siemens, se observa que, al poner en común el potencial de las partes, surge por primera vez una empresa con posibilidades de competir con Siemens. Según ha podido comprobar la Comisión, Siemens también puede desarrollar un tren indisoluble para el transporte de largo recorrido sin contar con la cooperación de Daimler-Benz, posiblemente cooperando con otras empresas.

(114) Por último, este mercado se caracteriza por la gran heterogeneidad de los productos. Se inscriben en él

no sólo los citados trenes de alta velocidad, sino también los trenes IC con técnica pendular, categoría en la que probablemente también habrá que incluir el X 2000 desarrollado por ABB. En una licitación celebrada en 1994 por Deutsche Bahn AG en este segmento del mercado, presentaron ofertas ABB, Fiat y DWA/Fiat/Siemens. El contrato fue adjudicado a este último consorcio, al que Fiat aportaba la técnica pendular.

(115) Por lo tanto, habida cuenta de la situación del mercado alemán, no cabe afirmar, aun en el supuesto de que exista un oligopolio en posición dominante formado por Siemens y AEG, que la operación de concentración refuerza dicho oligopolio. Muy al contrario, aumentan las posibilidades de que surja una oferta que compita con Siemens y, de este modo, se acentúa la competencia en las relaciones internas del duopolio. Por lo tanto, partiendo de este efecto impulsor de la competencia, no se puede asegurar con el suficiente grado de probabilidad que la simetría entre ambas empresas deteriorará la estructura interna.

(116) En el mercado de las locomotoras eléctricas, la Comisión no tiene conocimiento de que haya existido cooperación entre las partes y Siemens/Krauss-Maffai en los procedimientos de adjudicación de Deutsche Bahn AG, aun cuando cada una de estas tres empresas obtuvo uno de los tres contratos adjudicados. Una operación de concentración podría mermar la competencia que existe en este sector, en la medida en que no exista suficiente competencia externa que obligue a las partes y a Siemens a competir entre sí de manera significativa.

(117) En cualquier caso, Deutsche Bahn AG puede conseguir que una oferta también sea interesante para empresas extranjeras mediante la agrupación de varios pedidos en un solo procedimiento de adjudicación, como ocurrió en el caso de las locomotoras eléctricas, a consecuencia de lo cual el volumen de la adjudicación es mayor. En aquel mismo caso, la oferta de GEC-Alsthom superó la preselección inicial. Además, Deutsche Bahn AG consiguió que AEG, ABB y Siemens presentaran ofertas independientes[...] <sup>(53)</sup>. Bien es cierto que, finalmente, Deutsche Bahn AG dividió la adjudicación entre estas tres empresas, correspondiendo a cada una de ellas la fabricación de un tipo de locomotora eléctrica. Pero no lo es menos que, según datos de la propia empresa, esta división no tuvo repercusiones negativas. Por lo tanto, teniendo en cuenta que en el pasado no existían proyectos de cooperación en el mercado de las locomotoras eléctricas, sin olvidar las razones de orden estructural indicadas a las que este hecho obedecía, entre las que destacan el poder que ejerce Deutsche Bahn AG sobre la demanda y la naciente competencia externa, sobre todo de GEC-Alsthom, no cabe

<sup>(53)</sup> Confidencial.

afirmar que, de no materializarse la operación de concentración, no habrá en el futuro suficiente competencia entre AEG, ABB y Siemens.

- (118) Pero tampoco cabe prever con la necesaria certeza que, si se realiza la operación, no habrá suficiente competencia en el futuro entre ABB/AEG y Siemens. Aunque se modifique la estructura del mercado -Deutsche Bahn AG sólo podrá optar entre dos proveedores «full line» alemanes-, la estructura básica del mercado a la que se ha hecho referencia no permite suponer con el suficiente grado de certeza que la contracción del abanico de la oferta está ligada a una eliminación de la competencia sustancial entre ABB/AEG y Siemens. Según sus propias estimaciones, Deutsche Bahn AG tendrá suficientes alternativas competitivas. Además, GEC-Alsthom podrá acceder en el futuro más fácilmente al mercado a través de LHB. Asimismo, la filial alemana Talbot, adquirida por Bombardier, podría intervenir en la parte mecánica de la construcción de una locomotora eléctrica, aunque necesitaría cooperar con una empresa eléctrica. No obstante, si se tiene en cuenta el poder de Deutsche Bahn AG desde la óptica de la demanda y la posibilidad, en ausencia de competencia sustancial entre ABB/AEG y Siemens, de adjudicar por lo menos una parte del contrato a una asociación en la que participarían empresas alemanas de componentes mecánicos junto con GEC-Alsthom, no hay certeza absoluta de que, por razones estructurales, AEG/ABB y Siemens no se verían forzadas en el futuro, como consecuencia de la presión de Deutsche Bahn AG -por su parte, cada vez más condicionada por el ahorro de costes-, a competir seriamente entre sí.

b) Trenes regionales

- (119) Desde 1992, se han celebrado en el sector de los trenes regionales eléctricos cuatro licitaciones abiertas, dos contratos por los que se ejercía el derecho de opción y un contrato de renovación de adjudicación directa. En el caso de las cuatro licitaciones, se presentaron en total cinco proyectos de cooperación; un contrato fue adjudicado a Siemens con MAN (AEG), dos a LHB y ABB con diferentes grados de responsabilidad, uno a DWA y AEG y uno a AEG, Siemens y DWA. En el sector de los trenes regionales de gasóleo, se han celebrado dos procedimientos de adjudicación, uno ganado por AEG en solitario y otro por Siemens con MAN como subcontratista. También se ejerció una opción adjudicada a un proyecto conjunto de Siemens, LHB y AEG.
- (120) La demanda de trenes regionales eléctricos y de gasóleo procede tanto de Deutsche Bahn AG como, parcialmente, de las empresas regionales de transporte. En este sentido, la estructura de la demanda no es completamente idéntica a la del sector del transporte de largo recorrido, y la regionalización del transporte de cercanías puede alterar aún más dicha estructura. Como es posible que Deutsche Bahn AG ejerza una cierta función directriz, también en el sector del transporte regional puede partirse de la base de que el poder de la demanda condiciona la oferta, a pesar de que, debido a la existencia de una serie de pequeñas empresas regionales de transporte mucho menores que Deutsche Bahn AG, este condicionamiento no sea tan significativo como en el caso del transporte de largo recorrido.
- (121) Habida cuenta de la importancia de los componentes eléctricos y electrónicos, el dominio de la demanda sólo puede crear o impulsar la competencia externa dentro del período que sirve de referencia al control de la operación de concentración en caso de que la existencia de suficientes ofertas alternativas no se limite a los componentes mecánicos. No obstante, no ha de pasarse por alto que, hasta ahora, la cooperación de las partes con Siemens no estaba tan extendida en los mercados del transporte regional. Esta importancia comparativamente menor de los proyectos de cooperación surgidos en el pasado relativiza los indicios que apuntan a una ausencia de competencia interna en el futuro.
- (122) A la luz de las actividades desarrolladas por LHB en estos mercados en cooperación con ABB, un factor decisivo para determinar la futura posición en el mercado de esta empresa es hasta qué punto conseguirá, también con su matriz GEC-Alsthom, obtener contratos. A este respecto, ha de señalarse que se trata de una empresa pujante, especialmente en su región. Considerando su posición consolidada, es erróneo pensar que LHB no desempeñará una función importante en los mercados de transporte regional. Según datos facilitados por las partes, la cuota de mercado de LHB en el mercado de trenes regionales eléctricos se aproxima al 14 % <sup>(54)</sup>, y en el mercado de trenes regionales de gasóleo, al 19 % <sup>(55)</sup>. Las partes han declarado que, a raíz de un proyecto de cooperación con AEG en un procedimiento de adjudicación de trenes urbanos para la ciudad de Berlín celebrado por Deutsche Bahn AG, DWA dispone de la capacidad tecnológica necesaria para presentar sus propias ofertas completas en estos mercados. En cualquier caso, en virtud de los esfuerzos de DWA por conseguir su propia autonomía en lo que respecta a los componentes eléctricos, la transferencia de

<sup>(54)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(55)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

conocimientos técnicos ha de entenderse como un factor que, en el futuro puede hacer posible el surgimiento de una competencia independiente también de las partes y de Siemens. Según los datos facilitados por las partes, la cuota de mercado de DWA en el mercado de trenes regionales eléctricos asciende, aproximadamente, al 17 % <sup>(56)</sup> y, en el mercado de trenes regionales de gasóleo, se sitúa en torno al 9 % <sup>(57)</sup>.

- (123) Habida cuenta de estas consideraciones sobre la competencia externa a un duopolio, y del poder que Deutsche Bahn AG ejerce desde el punto de vista de la demanda y de las demás consideraciones sobre el comportamiento competitivo, no se puede, basándose en factores estructurales, determinar que el proyecto de concentración llevaría a la creación de un duopolio en posición dominante.

## 2) Trenes de cercanías

- (124) El proyecto de concentración puede crear un duopolio en posición dominante compuesto por las partes y Siemens en los mercados de productos de los tranvías (incluidos los ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de los trolebuses) y del metro. La evaluación ha de partir de la base de que, si no hubiera operación de concentración, seguiría habiendo una considerable competencia interna entre Daimler-Benz, ABB y Siemens. Esta suposición se debe a que, junto con las consideraciones básicas expuestas, hay presión competitiva por parte de otros fabricantes como, por ejemplo, Bombardier, que puede impedir que se imponga un comportamiento coincidente y contrario a la competencia. Al margen de que el grado de concentración del mercado sería menor, no puede presumirse con toda seguridad que, de no producirse la operación, empresas como Bombardier no podrían acceder al mercado debido a la falta de un socio. Así lo demuestran los proyectos de cooperación existentes entre Bombardier y Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG. Después de una operación de concentración, es demasiado tarde para hacer pronósticos respecto de ambos mercados de productos en el periodo considerado.

- (125) En los mercados de los trenes de cercanías, existe toda una gama de proyectos de cooperación que revisten formas diferentes. Cada vez se emplea más la fórmula de contar con un contratista principal que recurre a subcontratistas. De las dieciocho adjudicaciones notificadas a la Comisión en el contexto de su investigación de las empresas municipales de transporte que operan en el mercado de tranvías, la distribución entre empresas fue la siguiente:

— un contrato fue adjudicado a Siemens y otro a Daimler-Benz,

- en dos casos, Siemens y AEG trabajaron en directa cooperación,
- dos contratos fueron adjudicados a Siemens y a Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG,
- uno a Siemens, AEG y ABB,
- un contrato a Siemens, AEG y MAN,
- tres a Siemens y ABB,
- cuatro a Siemens, ABB y DWA.

De los seis procedimientos de adjudicación de contratos notificados a la Comisión por los cuatro clientes alemanes del mercado de vehículos para el metro, ABB, AEG y Siemens trabajaron juntos en tres ocasiones.

- (126) En contraste con los demás subsectores de material móvil, éste se caracteriza por los numerosos indicios que apuntan a la falta de una competencia sustancial y sólida desde el punto de vista estructural entre las partes y Siemens, después de la operación de concentración. Así lo indican, sobre todo, la intensa cooperación mantenida entre las partes y Siemens en el pasado, la ausencia de necesidad de cooperación entre los fabricantes «full line» -AEG, ABB y Siemens-, como reconocen las propias partes, y el escaso poder, desde el punto de vista de la demanda, que ejercen las empresas de transporte de cercanías si se compara con el de Deutsche Bahn AG. En todo caso, esta valoración será válida mientras no haya un impulso competitivo por parte de los demás fabricantes que neutralice, estructuralmente, los comportamientos paralelos contrarios a la libre competencia. Este impulso, frente a la solidez de los indicios de carácter estructural que apuntan a la falta de competencia significativa, ha de ser más fuerte que en otros mercados de ferrocarriles. A ello se añade, que, al haber mayor número de procedimientos de adjudicación en el sector de los trenes de cercanías, la necesidad de los proveedores de concurrir a cada uno de estos procedimientos es naturalmente menor que en los mercados en los que Deutsche Bahn AG, como cliente exclusivo, puede ofrecer contratos mucho más importantes que los que, por regla general, se celebran en el sector del transporte de cercanías.

- (127) Por lo tanto, la cuestión decisiva es hasta qué punto otros proveedores estarán en condiciones de presentar ofertas con éxito.

- (128) A la hora de evaluar la importancia que reviste la proximidad geográfica de un proveedor para la adjudicación de un contrato, la parte mecánica del vehículo puede ser especialmente decisiva, dado que, si se compara con la parte eléctrica, la mecánica es más intensiva en trabajo, aunque, en nuestros días, la mayor parte del valor añadido recae sobre los componentes eléctricos. En la medida en que estas consideraciones intervienen en la adjudicación de un contrato para la construcción de un tren,

<sup>(56)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(57)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

básicamente inciden, sin embargo, en la totalidad de las partes del contrato.

(129) Precisamente en el sector del transporte de cercanías, el criterio de la proximidad geográfica del proveedor también es importante desde el punto de vista económico. En la actualidad, ya no es la empresa de transporte de cercanías quien se ocupa del mantenimiento, la reparación y las piezas de repuesto necesarias para el tren sino que se va consolidando la tendencia a reducir las existencias y a encomendar a terceros las tareas de mantenimiento y reparación. Cuanto más cerca del comprador estén situadas las instalaciones de la empresa elegida para prestar estos servicios, tanto mejor podrán satisfacerse las necesidades de aquél. Teniendo en cuenta que es muy importante que el funcionamiento de los trenes, en la medida de lo posible, no sufra interrupciones, los competidores nacionales también tienen más posibilidades de que su oferta prospere. Este factor se convierte en un nuevo obstáculo para las empresas extranjeras que hasta ahora no han estado presentes y no cuentan con instalaciones propias en el mercado alemán. El hecho de que empresas como GEC-Alsthom y Bombardier consideren necesario adquirir instalaciones en Alemania para poder participar en el mercado es revelador en este sentido.

(130) Además, a los clientes les interesa sobre todo adquirir material móvil que, en la medida de lo posible, no tenga problemas de funcionamiento. A la vista de la fuerte demanda nacional, resulta ventajoso disponer de un producto de referencia que ya esté introducido en el mercado alemán. Incluso Bombardier, única empresa extranjera que ha sido contratista principal de la construcción de un vehículo en Alemania, no dispone aún de un producto de referencia consolidado en el mercado alemán porque su tren aún no está terminado y debe esperar a su puesta en funcionamiento para demostrar sus cualidades. Como el importante parámetro de la fiabilidad no se puede juzgar hasta que transcurra cierto tiempo, es pronto para evaluar definitivamente los efectos de la presencia de Bombardier en el mercado alemán. La posible desaparición del actual socio de Bombardier, la empresa Kiepe, podría anular los efectos beneficiosos, en el sentido de apertura del mercado, de los procedimientos de adjudicación de Colonia y Saarbrücken. Como Kiepe forma parte de la proyectada empresa en participación, las partes pueden intervenir en la decisión sobre el acceso al mercado y los resultados de un competidor. La posición dominante que se deriva de esta situación puede ser un obstáculo a una competencia significativa.

(131) Es mucho más probable que las tendencias dominantes de los participantes en el duopolio se hagan

realidad después de una operación de concentración que antes de ella. La mera reducción a un duopolio incrementa el riesgo estructural de que los miembros del duopolio adopten una estrategia común de bloqueo. Además, con la empresa en participación, surge junto a Siemens una segunda empresa de estructura muy similar que, por razones de política comercial, tratará ante todo de obtener contratos en solitario, en la medida de lo posible, y no en cooperación con un proveedor de componentes mecánicos. Teniendo en cuenta que, gracias a las capacidades de los miembros del duopolio en lo que respecta a los componentes eléctricos, es lógico que éstos se vean tentados a aplicar una estrategia de bloqueo en el mercado alemán tras la operación de concentración, ya no se puede pronosticar que Bombardier ejercerá una presión competitiva significativa. Lo mismo puede decirse de las dos empresas alemanas DWA y LHB, filial de GEC-Alsthom. La cuota de mercado de ambas empresas en el sector de los trenes de cercanías es también menor, en la actualidad, que la que tienen en los mercados de trenes regionales. Según datos facilitados por las partes, la cuota de mercado de DWA se sitúa, en el mercado de los tranvías, en torno al 3 % <sup>(58)</sup> y, en el sector del metro, en torno al 5 % <sup>(59)</sup>. Las cuotas de mercado de LHB representan aproximadamente el 8 % <sup>(60)</sup> en el caso de los tranvías y aproximadamente el 11 % <sup>(61)</sup> en el caso del metro. En este último mercado, la situación es mejor que en el de los tranvías, dado que la nueva matriz de LHB, GEC-Alsthom, es el principal fabricante de vehículos de metro de Europa. Se espera una próxima mejora de la posición de LHB en el mercado.

(132) Las aludidas circunstancias del mercado alemán no sólo han impedido que, hasta ahora, se hayan adjudicado contratos de suministro, con las citadas excepciones, a empresas extranjeras. Además, falta en Alemania una adecuada participación de empresas extranjeras en el lado de la oferta. No se puede determinar con absoluta seguridad si esto se debe a una insuficiente capacidad competitiva de partida en los mercados alemanes o también a un sentimiento de desmoralización ante la falta de éxito. Lo que sí es cierto es que, hasta ahora, ninguna otra empresa aparte de Bombardier, siempre en cooperación con Kiepe, ha podido ejercer una significativa presión competitiva en el mercado alemán de los tranvías independientemente de las partes y Siemens.

(133) Con todo, algunos clientes consideran a GEC-Alsthom un competidor potencial. Pero, a la vista

<sup>(58)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(59)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(60)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(61)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

de la falta de éxitos comerciales y de la comparativamente reducida actividad de esta empresa en el lado de la oferta, esta valoración no es suficiente para argumentar que de la competencia potencial se derive el ejercicio de presión competitiva sobre las partes y Siemens. La compra de LHB trae ciertas perspectivas de éxito para el futuro. No cabe excluir la posibilidad de que, a medio plazo, los clientes de LHB, empresa pujante en su región, también acepten ofertas que esta empresa presente junto con GEC-Alsthom como socio para la parte eléctrica. De todos modos, esto parece menos probable a corto plazo. Tampoco la empresa neerlandesa Holec ha estado presente en estos mercados. Por su parte, Fiat ya ha participado en tres procedimientos de adjudicación en Alemania, [...] <sup>(62)</sup> tampoco se puede deducir en este caso que Fiat haya ejercido una competencia significativa.

(134) Al apreciar la posibilidad de que haya competencia externa de carácter estructural, ha de tenerse en cuenta que las partes y Siemens, como consecuencia de su fuerza competitiva, sólo pueden ser combatidas, incluso en los mercados de productos del EEE, mediante una competencia externa estructural lo suficientemente sólida. Sobre la base de los datos facilitados por las partes, la cuota de mercado conjunta de las partes y la de Siemens en el mercado de tranvías del EEE asciende en ambos casos al 39 % <sup>(63)</sup>, aproximadamente, mientras que GEC-Alsthom, también en el conjunto del EEE, sólo alcanza el 11 % <sup>(64)</sup>. En cambio, en el mercado del metro, las partes poseen sólo alrededor del 25 % <sup>(65)</sup>, y Siemens alrededor del 12 % <sup>(66)</sup>, mientras que la cuota de GEC-Alsthom se sitúa en torno al 45 % <sup>(67)</sup>. El hecho de que la posición de las partes en el mercado de vehículos para el metro en el EEE sea claramente menos pujante que la de GEC-Alsthom también podría deberse a que en Alemania sólo existen en la actualidad cuatro empresas de transporte de cercanías que utilizan el metro y que, desde 1992, sólo Berlín ha solicitado estos productos en gran escala. En cualquier caso, estas cuotas de mercado permiten suponer que, en el sector del metro, GEC-Alsthom, junto con LHB, tendría más facilidad para presentar con éxito ofertas independientes de las partes y Siemens que en el mercado de los tranvías.

(135) Por otra parte, se puede comprobar que las empresas que, al margen de las partes y de Siemens, han recibido pedidos en los mercados alemanes de tranvías y metro son meras empresas de componentes mecánicos que, para poder presentar ofertas en los mercados de trenes de cercanías, deben asociarse con una empresa de componentes eléctri-

cos. A la vista de los resultados registrados en el mercado hasta ahora, no se puede concluir que actualmente estas empresas disponen de una alternativa real a la cooperación con las partes o con Siemens. Su poder sobre la demanda es limitado en este mercado; en cambio, es mayor en el sector del metro. Por este motivo, puede bastar un menor número de alternativas competitivas en este mercado para frenar lo suficiente el poder de las partes y Siemens. La posición dominante de los miembros del duopolio en el mercado no permite pronosticar, por el momento, que se vaya a producir una competencia significativa desde fuera del duopolio. Además, tampoco cabe esperar que la intensidad de la competencia externa residual que quedará tras la operación de concentración aumente las diferencias que existen dentro del duopolio, debido a condiciones estructurales fundamentales como la heterogeneidad de los productos y la intensidad de las actividades de I+D, de tal modo que no quepa prever con la necesaria probabilidad un comportamiento competitivo coincidente de las partes y Siemens.

### 3) Catenarias y alimentación eléctrica

(136) La situación en los mercados de catenarias y alimentación eléctrica es diferente en la medida en que no existen proyectos de cooperación dignos de mención entre proveedores. Hasta ahora, los entes municipales han notificado a la Comisión un total de diecinueve contratos adjudicados. Sólo en dos proyectos colaboraron Siemens y ABB, así como Siemens, ABB y AEG. En otros cuatro, los contratos se distribuyeron entre numerosas empresas. Tampoco la Comisión ha tenido conocimiento de proyectos de cooperación dignos de consideración en el caso de los contratos adjudicados por Deutsche Bahn AG. Sin embargo, existe un acuerdo de licencia concluido entre Deutsche Bahn AG, las partes y Siemens en relación con la construcción de la catenaria para el tren de alta velocidad ICE. Dicho acuerdo es el resultado de la realización conjunta de actividades de investigación y desarrollo. Según los datos de que dispone la Comisión, el efecto de estanqueidad del mercado a raíz de la concentración es menor en estos dos mercados, dado que la cooperación no resulta en estos ámbitos tan importante para poder ofrecer los productos. De acuerdo con las averiguaciones de la Comisión, en los últimos años apenas ha habido cooperación en estos mercados. Sin embargo, este factor es importante puesto que los competidores de las partes y de Siemens, debido a unas capacidades de producción considerablemente inferiores, no estarán, en general, en condiciones de presentar ofertas a licitaciones de cierta magnitud si no recurren a la cooperación con un fabricante más importante. En este sentido, la reducción del número de posibles

<sup>(62)</sup> Confidencial.

<sup>(63)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(64)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(65)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(66)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

<sup>(67)</sup> Véase la nota a pie de página 3.

socios de cooperación de tres a dos agudiza la situación de los pequeños fabricantes.

- (137) Teniendo en cuenta el poder de que dispone Deutsche Bahn AG desde la óptica de la demanda en los grandes contratos que se celebran en estos mercados, la ausencia de cooperación entre las partes en el pasado y la incipiente competencia procedente de empresas extranjeras, que la propia Deutsche Bahn AG considera suficiente para ejercer presión competitiva, no se puede pronosticar con el suficiente grado de certeza que, ni antes ni después de la operación, las partes y Siemens no competirán entre sí de forma sustancial. Los contratos de suministro que celebran las empresas de transporte de cercanías en estos mercados representan volúmenes más pequeños que también pueden ser debidamente atendidos por empresas más pequeñas, como lo han confirmado las investigaciones de la Comisión. Así, numerosos contratos de dimensiones reducidas han sido adjudicados en lotes individuales a numerosas empresas locales, que aparentemente no operan en el conjunto del territorio nacional.

#### 5) *Resumen*

- (138) La operación de concentración prevista crearía un duopolio en posición dominante formado por las partes y Siemens en los mercados alemanes de tranvías (incluidos los ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de los trolebuses) y metro, que obstaculizaría considerablemente la competencia en una parte sustancial de la Comunidad. En los demás mercados afectados por la operación no se crearían ni reforzarían posiciones dominantes.

### D. COMPROMISOS DE LAS PARTES

#### 1. *Compromisos contraídos*

- (139) Con objeto de evitar que la operación quede prohibida, las partes han contraído ante la Comisión los siguientes compromisos:

- 1) «Las partes se comprometen a velar por que todas las participaciones de Kiepe Elektrik GmbH ("Kiepe"), con sede en Düsseldorf, hayan sido vendidas, a más tardar [...] <sup>(68)</sup>, a empresas que no estén vinculadas mediante una participación mínima del [...] <sup>(69)</sup>, ni a ABB ni a Daimler-Benz, ni tampoco a empresas de uno u otro grupo. Las gestiones para su venta comenzarán inmediatamente. Queda excluida la venta de dichas participaciones a Siemens AG o a una empresa vinculada a ella. El derecho de las partes a integrar por el momento las participaciones de Kiepe en la empresa en participación permanece intacto.

<sup>(68)</sup> Suprimido, secreto comercial.

<sup>(69)</sup> Suprimido, secreto comercial.

- 2) Las partes se comprometen a velar por que, hasta el momento de su venta, la gestión de Kiepe se rija por los mismos principios que los aplicados desde su compra por parte de AEG Aktiengesellschaft. Estos principios establecen, esencialmente, que Kiepe puede actuar, sin restricción alguna, como socio de cooperación o proveedor de componentes con empresas del sector de la tecnología ferroviaria que no estén vinculadas ni con ABB ni con Daimler-Benz. Las partes se abstendrán de impartir instrucciones a los órganos directivos de Kiepe en relación con la elección de sus socios y de no ejercer influencia alguna sobre dichos órganos directivos respecto del ejercicio habitual de sus actividades comerciales, en la medida en que no sea necesario para preservar el valor intrínseco de la empresa o mantener su rentabilidad. Asimismo, las partes se comprometen a velar por que el patrimonio de Kiepe, hasta el momento de su venta, no sufra merma alguna que no se derive del ejercicio habitual de sus actividades comerciales. Esta última cláusula también hace referencia, en particular, al mantenimiento del activo fijo, del "know how" y de la competencia técnica y comercial del personal.

- 3) Serán objeto de la obligación de venta a la que hace referencia el punto 1 las participaciones de Kiepe sin su filial de Austria, a menos que la venta no resulte posible de otro modo.

- 4) En caso de que, para el [...] <sup>(70)</sup>, la operación de venta no se haya llevado a cabo, las partes, a solicitud de la Comisión, transferirán las participaciones irrevocablemente a un administrador fiduciario designado de acuerdo con la Comisión, quien, en el plazo de [...] <sup>(71)</sup> a partir de la transferencia, procederá a la venta de las participaciones por cuenta del titular conforme a los principios comerciales que dicta la ley y sin someterse a instrucción alguna. La Comisión no hará uso de este derecho antes del [...] <sup>(72)</sup>, siempre y cuando las partes hayan firmado con un comprador, para el [...] <sup>(73)</sup>, una declaración de intenciones vinculante ("letter of intent") en la que se acuerde la venta de dichas participaciones a más tardar el [...] <sup>(74)</sup>.

#### 2. *Valoración de los compromisos*

- (140) Los compromisos contraídos por las partes pueden cumplir el objetivo de evitar la creación de un duopolio en posición dominante en los mercados alemanes de tranvías y metro durante el período de evaluación de la presente concentración.

<sup>(70)</sup> Suprimido, secreto comercial.

<sup>(71)</sup> Suprimido, secreto comercial.

<sup>(72)</sup> Suprimido, secreto comercial.

<sup>(73)</sup> Suprimido, secreto comercial.

<sup>(74)</sup> Suprimido, secreto comercial.

a) **Efectos sobre la competencia externa**

(141) Mediante la venta, Kiepe seguirá operando como proveedor de componentes eléctricos independiente de las partes y Siemens en el mercado de los trenes de cercanías. Kiepe Alemania ha alcanzado un volumen de negocios en torno a los [...] <sup>(75)</sup> de marcos alemanes y ha participado considerablemente en las ventas de componentes eléctricos en este sector. Sus resultados de explotación son positivos. La empresa fue adquirida por Daimler-Benz/AEG en 1992 y, hasta ahora, operaba como entidad autónoma. Se trata de una empresa con experiencia en el mercado.

(142) De los dieciocho contratos de suministro de tranvías celebrados por grandes empresas alemanas de transporte de cercanías de los que ha tenido conocimiento la Comisión, Kiepe ha participado en cuatro casos como socio responsable de la parte eléctrica de una empresa de componentes mecánicos. Además, en otra ocasión ha participado también en la fabricación de la parte eléctrica. Los contratos adjudicados entre 1992 y 1994 en los que a la Comisión le consta que Kiepe ha participado en cuanto a la parte eléctrica representan en torno al 30 % del total de contratos adjudicados en este período en el sector de los tranvías. A ello se añade su participación, en cooperación con Bombardier, en el contrato adjudicado por la ciudad de Saarbrücken, del que también ha tenido conocimiento la Comisión. A la vista de estos datos, Kiepe fue, durante este período, probablemente el segundo fabricante de componentes eléctricos tras Siemens. Superó holgadamente los resultados de ABB y los de la parte restante de AEG. En total, la suma de los resultados relativos a los componentes eléctricos del resto de AEG y de ABB en este mercado no fue muy superior a los de Kiepe. En el sector del metro, Kiepe participó, con un contrato de suministro parcial, en la construcción de vehículos de metro para la ciudad de Múnich. Por lo tanto, tiene una presencia significativa en el mercado del transporte de cercanías, sobre todo como socio, en lo que respecta a la parte eléctrica, de empresas de componentes mecánicos.

(143) La venta de Kiepe supone el mantenimiento de un socio potencial de las empresas de componentes mecánicos que operan en el sector de los tranvías, que, a la luz de su buena trayectoria en el mercado, puede presentar a los fabricantes una oferta eléctrica ya introducida en el mercado. En el sector del metro, su importancia es menor. No obstante, el compromiso también puede despejar las dudas que persisten en este mercado. Hasta ahora, sus actuales propietarios no tenían razón alguna para dejar que Kiepe penetrara con más fuerza también en este mercado. Sin embargo, en caso de que surja la oportunidad, Kiepe parece capacitada para hacerlo, a medio plazo, en cooperación con otros socios. En todo caso, la empresa parece tener capacidad de

financiación de las inversiones necesarias, a la vista de sus buenos resultados económicos. En este sentido, la venta de Kiepe supone el surgimiento de una empresa independiente de las partes y de Siemens con la que podrían cooperar las empresas de componentes mecánicos del sector del metro que lo necesiten. Si a ello se añaden el creciente poder sobre la demanda y las prometedoras perspectivas de futuro de LHB gracias a la participación de GEC-Alsthom, tampoco se puede concluir con la necesaria seguridad que, cuando se cumplan los compromisos, no habrá competencia significativa en este mercado.

(144) Por consiguiente, el mantenimiento de Kiepe como empresa eléctrica independiente de las partes y de Siemens puede propiciar que, en el futuro, la empresa también pueda competir con éstas presentando ofertas competitivas en el sector. Debido a su limitada capacidad de producción, el volumen de los contratos podría constituir un obstáculo para la empresa. Pero, al mantener su independencia frente a las partes y Siemens y al disponer de determinadas oportunidades de canalizar las capacidades de producción de empresas extranjeras para la parte eléctrica, podrá facilitar el acceso al mercado de otras empresas, sobre todo extranjeras. Bombardier, LHB y DWA podrían aprovechar los recursos de Kiepe al margen de las partes y Siemens para así consolidar y reforzar en el futuro su posición en el mercado. Por lo tanto, con la venta de Kiepe se asegura la continuidad del proceso de apertura del mercado del transporte de cercanías, que, como muy bien ilustra el ejemplo de los contratos adjudicados a Bombardier precisamente en cooperación con Kiepe, está empezando a perfilarse.

b) **Efectos sobre la competencia entre las partes y Siemens**

(145) Por otro lado, según las comprobaciones de la Comisión, esta presión competitiva bastará para estimular la competencia entre las partes y Siemens con carácter estructural hasta tal punto que ya no podrá hablarse de falta de competencia interna. Por el contrario, esta presión, facilitada por la estructura del mercado, será lo suficientemente fuerte como para impedir el comportamiento coincidente y anticompetitivo de las partes y Siemens en estos mercados. Si, en el futuro, las partes y Siemens renunciaran, por su parte, a un comportamiento competitivo, correrían el riesgo de que se adjudicase un mayor número de licitaciones a proyectos de cooperación entre Bombardier/Kiepe o a otras fórmulas de cooperación con esta última. Teniendo también en cuenta el potencial de las demás empresas que operan en el mercado, el coste que, desde el punto de vista de la competencia, habrían de soportar las partes y Siemens por mantener un comportamiento coincidente y anticompetitivo sería tan elevado como consecuencia

<sup>(75)</sup> Confidencial.

de esta competencia externa que las pérdidas que les supondría la adjudicación de contratos a otras empresas superarían las supuestas ventajas que presenta un comportamiento coincidente contrario a las normas de competencia. Por último, ante la presencia de dichas ofertas competitivas, los compradores, en otros contratos que en principio -por razones de capacidad- deberían adjudicarse a las partes y a Siemens, difícilmente aceptarían posibles ofertas menos competitivas de las partes y de Siemens. Aunque los compradores podrían verse obligados a aceptar provisionalmente esta situación como consecuencia de la estructura del mercado, la insatisfacción que resultaría de tal aceptación supondría un nuevo impulso para la apertura de los mercados alemanes a otras empresas. Naturalmente, a las partes y de Siemens no les interesaría tal evolución. De este modo, la venta de Kiepe preserva la competencia externa con respecto a las partes y a Siemens en una medida significativa y, por su importancia, será determinante para el comportamiento de estas últimas desde la óptica de la competencia.

#### c) Obligación de presentar informes

- (146) La experiencia de la Comisión revela que, con objeto de verificar el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes, resulta necesario que éstas informen a la Comisión cada tres meses sobre el avance de las gestiones relativas a la venta de Kiepe y sobre el cumplimiento de los compromisos. El primer informe deberá ser presentado a los tres meses de la publicación de la presente Decisión.

Los informes deberán contener una detallada descripción de las gestiones efectuadas hasta ese momento y datos sobre las empresas interesadas. La presentación deberá facilitar la comprobación de los datos por parte de la Comisión.

Con respecto al cumplimiento del compromiso mencionado en el punto (2) relativo al mantenimiento de la capacidad económica de Kiepe hasta el momento de su venta, los informes deberán contener, asimismo, los siguientes datos:

- confirmación de principio de que las partes se atienen al compromiso;
- posibles medidas adoptadas por las partes con respecto a Kiepe;
- evolución de la plantilla de Kiepe, indicando los siguientes cambios: plantilla al comienzo y al final del período de tres meses, número de trabajadores despedidos y contratados, identificación de los trabajadores trasladados de Kiepe a ABB o a Daimler-Benz o a una de las empresas de su grupo;

- balance, cuentas anuales y cuentas trimestrales elaborados en el período de referencia;
- informe general sobre las actividades económicas de Kiepe en el período de referencia.

- (147) La Comisión se reserva el derecho a solicitar datos complementarios a las partes, en la medida en que sean necesarios para verificar el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes.

#### E. AUDIENCIA DE LOS COMITÉS DE EMPRESA

- (148) Los comités de empresa de AEG Austria y Kiepe Electric Viena han reclamado que, en caso de que Kiepe sea vendida en cumplimiento de un compromiso de las partes, se proceda a una venta conjunta de la Kiepe alemana, con sede en Düsseldorf, y de su filial vienesa del mismo nombre. Como los problemas que se plantean desde el punto de vista de la competencia se limitan al mercado alemán, no procede incluir en la operación de venta a la empresa Kiepe Viena, dado que, aunque suministra algunos componentes a Kiepe Düsseldorf en virtud de un contrato, se trata fundamentalmente de una prolongación de esta última. No sería lo mismo si se demostrara la imposibilidad de vender ambas empresas por separado.
- (149) El comité de empresa de AEG Schienenfahrzeuge GmbH, con sede en Henningsdorf, solicitaba, en sus observaciones de 29 de septiembre de 1995, que se tuviera en cuenta la necesidad de facilitar al personal información suficiente sobre las reestructuraciones previstas por las partes y la posibilidad de crear un comité de empresa europeo en caso de que se impongan obligaciones. Las peticiones de información a los comités de empresa y de creación de un comité de empresa europeo, que en determinadas circunstancias podría derivarse de otros instrumentos jurídicos, no pueden ser atendidas por la Comisión en el marco del Reglamento sobre operaciones de concentración, debido a la ausencia de base jurídica a tal fin.

#### F. RESUMEN

- (150) Las investigaciones que ha llevado a cabo la Comisión en los mercados de productos de la tecnología ferroviaria afectados por la operación de concentración en Alemania han llevado a la conclusión de que ABB y Daimler-Benz no adquirirán, a la vista de la fuerza competitiva de Siemens, una libertad de acción suficiente para escapar al debido control desde el punto de vista de la competencia. A condición de que se cumplan los compromisos contraídos por las partes, la operación de concentración tampoco creará ni reforzará una posición dominante colectiva junto con Siemens en los mer-

cados alemanes afectados. En cinco de los ocho mercados de productos de referencia, la concentración, incluso en ausencia del compromiso contraído por las partes, no eliminará la competencia interna sustancial entre las partes y Siemens. Por otro lado, no reforzará la aparente posición dominante del duopolio en el mercado de las ramas integradas para el transporte de largo recorrido. En cuanto a los tranvías y al metro, el compromiso adquirido por las partes impedirá el surgimiento de una posición dominante del duopolio, porque, en este mercado, cabe prever el mantenimiento de una competencia sustancial entre las partes y Siemens.

- (151) La presente Decisión se entiende sin perjuicio de la aplicación de la normativa comunitaria general sobre competencia a los acuerdos contractuales que estén en vigor entre las partes del proyecto de concentración y terceros.

#### V. CONCLUSIÓN

- (152) Habida cuenta de las consideraciones expuestas, y siempre y cuando las partes cumplan los compromisos contraídos, puede concluirse que la operación de concentración prevista no creará ni reforzará una posición dominante que obstaculice la competencia efectiva en una parte sustancial de la Comunidad. Por consiguiente, bajo esta condición, la operación se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el EEE, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas y en el artículo 57 del Acuerdo sobre el EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### *Artículo 1*

Se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el EEE la operación de concentración notificada entre las empresas ABB y Daimler-Benz AG a la Comisión, siempre que se cumplan los compromisos contraídos por las partes, a que se refiere el considerando 139.

#### *Artículo 2*

Las partes deberán informar periódicamente a la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el considerando 146 de la presente Decisión.

#### *Artículo 3*

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- 1) ABB Asea Brown Boveri AG  
P.O. Box 8131  
Affolternstraße 44  
CH-8050 Zúrich
- 2) Daimler-Benz AG  
Epplestraße 225  
D-70546 Stuttgart

Hecho en Bruselas, el 18 de octubre de 1995.

*Por la Comisión*

Karel VAN MIERT

*Miembro de la Comisión*

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 24 de abril de 1996

por la que se declara la incompatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo

(Asunto nº IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/26/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas <sup>(1)</sup>, modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 20 de diciembre de 1995, de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración <sup>(2)</sup>,

CONSIDERANDO LO QUE SIGUE:

- (1) El presente procedimiento se refiere a Gencor Limited de Sudáfrica («Gencor») y Lonrho plc del Reino Unido («Lonrho»), que han notificado conjuntamente una transacción por la que adquirirán control conjunto de la compañía Impala Platinum Holdings Limited («Implats»). Implats detenta todas las actividades de minería y refinado de metales del grupo del platino (MGP) de Gencor. Lonrho posee actividades relacionadas con el platino en las empresas Eastern Platinum Limited («Eastplats») y Western Platinum Limited («Westplats»), que en conjunto forman la Lonrho Plati-

num Division («LPD»). Gencor es propiedad conjunta de South African National Life Insurance Company («Sanlam») y de Rembrandt Group Limited («Rembrandt») en el sentido de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (denominado en lo sucesivo el «Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración»).

- (2) Mediante Decisión de 8 de diciembre de 1995, la Comisión ordenó la suspensión de la concentración en su conjunto, en virtud de lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 7 y en el apartado 2 del artículo 18 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, hasta que adoptase una decisión definitiva.
- (3) Mediante Decisión de 20 de diciembre de 1995, la Comisión puso de relieve que la operación de concentración planteaba serias dudas en relación con su compatibilidad con el mercado común y, en consecuencia, incoó en este caso el procedimiento establecido en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración.

## I. LAS PARTES

- (4) Gencor es un grupo minero y metalúrgico internacional con sede en Sudáfrica, mientras que Lonrho es una empresa británica cuya actividad abarca la minería y el refinado, el sector hotelero, la agricultura y el comercio en general.

## II. LA OPERACIÓN

- (5) Mediante la transacción propuesta, Gencor y Lonrho adquirirán el control conjunto de la totalidad de Implats y LPD.
- (6) La operación consta de dos fases: a) la adquisición por parte de Lonrho y Gencor de Implats, de la que Gencor posee actualmente el 46,5 %, siendo el resto de propiedad pública; y b) la adquisición por parte de Implats del control exclusivo de las dos empresas, Eastplats y Westplats, que actualmente

<sup>(1)</sup> DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1, tal como ha sido rectificado en el DO nº L 257, de 21. 9. 1990, p. 13.

<sup>(2)</sup> DO nº C 13 de 14. 1. 1997.

poseen todas las actividades de Lonrho relacionadas con el platino y en las que esta empresa controla en la actualidad el 73 %, estando Implats en posesión del 27 % restante.

- (7) A cambio de que Lonrho transfiera a Implats sus intereses en Eastplats y Westplats, Lonrho recibirá nuevas acciones de Implats, que se cotizarán en la Bolsa de Valores de Johannesburgo y en la Bolsa Internacional de Londres. Tras la emisión de nuevas acciones, Gencor y Lonrho controlarán respectivamente el 32 % de Implats, mientras que el resto estará bajo control público.

### III. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

#### *Control conjunto*

- (8) Cada una de las partes designará a cuatro consejeros del Consejo de Administración de Implats. El Consejo contará también con la presencia de dos consejeros independientes no ejecutivos y cuatro consejeros ejecutivos, ninguno de los cuales podrá ser empleado o directivo de los grupos de empresas de Lonrho o Gencor. Uno de los designados por Gencor será nombrado presidente ejecutivo y dispondrá de voto de calidad. Sin embargo, este voto de calidad no se empleará en «cuestiones que afecten al Consejo de Administración», cuando un acuerdo de votación garantice que los designados vayan a votar en el mismo sentido. Se aplicará un mecanismo similar para lograr que las partes voten en el mismo sentido en las cuestiones que se propongan en las juntas generales de accionistas de Implats. Las cuestiones que afectan al Consejo de Administración son, entre otras, las siguientes:
- a) la celebración, modificación o reducción de cualquier acuerdo o contrato entre Implats y Gencor o Lonrho;
  - b) la venta o adquisición en una sola transacción de activos cuyo valor conjunto supere los 50 millones de rands sudafricanos (aproximadamente 10 millones de ecus);
  - c) la aprobación del presupuesto;
  - d) los pagos de dividendos y la emisión de acciones.

Por consiguiente, la estructura de gestión surgida de la operación conferirá a las partes el control conjunto de Implats.

#### *Funciones plenas de forma duradera*

- (9) Implats mantendrá su actividad en el sector de la producción y el refinado de metales del grupo del

platino (MGP). Como consecuencia de la operación, se combinan las actividades de Implats con las de las empresas de LPD, Westplats y Eastplats. Por lo tanto, la operación dará pie a la creación de una empresa de mayor tamaño que abarcará todas las actividades de las matrices relacionadas con los MGP. Implats y LPD ya son empresas con plenas funciones y la combinación de la actual Implats con Westplats y Eastplats no introduce cambio alguno al respecto. Así pues, se trata de una empresa en participación con plenas funciones.

#### *Falta de coordinación*

- (10) Implats, Eastplats y Westplats engloban todos los intereses de Lonrho y Gencor en los sectores de la extracción, la producción y el refinado de metales del grupo del platino (MGP). Además, como parte integrante de la operación, las partes han decidido que Implats sea el único medio a través del cual cualquiera de los dos grupos adquieran o mantengan cualquier interés futuro en los sectores de la extracción primaria, el tratamiento, el refinado o las operaciones comerciales de MGP a efectos de la explotación de tales metales. Por este motivo, la operación no da pie a que exista margen de coordinación entre Gencor o Lonrho con Implats, como tampoco existe el riesgo de que las partes vuelvan a acceder a los mercados de MGP.
- (11) Según lo indicado por las partes, Rembrandt posee el 14 % de las acciones de Northam Platinum Limited («Northam»), cuyos demás accionistas principales son Anglo American Corporation of South Africa Limited («AAC»), con un 21 %, y Liberty Life (accionista de Gencor) con un 7 %, mientras que el resto de las acciones se encuentra muy repartido. Por otra parte, se ha señalado que Sanlam no posee intereses sustanciales en otras minas de MGP y que ni Sanlam ni Rembrandt tienen vinculaciones importantes con AAC. Sea como fuere, Lonrho no tendrá en el futuro intereses en la extracción y refinado de MGP aparte de Implats. Por lo tanto, la transacción notificada no dará pie a que pueda existir coordinación entre Lonrho y las empresas matrices de Gencor.

#### *Conclusión*

- (12) Esta empresa en participación con plenas funciones estará bajo control conjunto de Gencor y Lonrho. No hay riesgo de que la operación dé pie a que las partes coordinen sus actividades; puesto que sólo Rembrandt, una de las empresas matrices de Gencor, tendrá intereses de extracción y refinado de MGP fuera de la empresa en participación. Por consiguiente, la empresa en participación creada tiene carácter concentrativo en el sentido de lo dispuesto en el Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración.

## IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (13) La operación de concentración es de dimensión comunitaria con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración. Las empresas afectadas poseen un volumen de negocios total a nivel mundial superior a los 10 000 millones de ecus, claramente superior a los 5 000 millones que establece dicho Reglamento. Tanto Gencor como Lonrho realizaron un volumen de negocios en la Comunidad superior a los 250 millones de ecus en el último ejercicio financiero. Gencor no realiza más de las dos terceras partes de su volumen de negocios total en la Comunidad en un mismo Estado miembro.

## V. REPERCUSIÓN EN EL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

- (14) Las ventas totales de las partes en el Espacio Económico Europeo son: Lonrho, 1 281 millones de ecus en 1994 y Gencor, 1 164 millones de ecus en 1995. Además, las ventas de minerales del grupo del platino (MGP) de LPD se efectúan a través de Western Metal Sales, filial de Lonrho establecida en Bruselas.
- (15) Amplats, empresa de AAC que opera en el sector del platino, es el tercer proveedor de Sudáfrica y vende también una parte considerable de su metal a través de su agente de ventas exclusivo, Johnson Matthey, situado en el Reino Unido, el cual vende a continuación a sus clientes y filiales en todo el mundo.
- (16) Entre 1993 y 1995, el consumo de MGP en Europa occidental representó cerca del 20 % de la demanda mundial. Sin embargo, este dato debe considerarse con cautela, ya que, como se concluye más adelante, los mercados de los MGP son mundiales. Así pues, los MGP se comercian libre, amplia y fácilmente; lo vendido en una zona se utiliza en otra. Algunas ventas de las partes a clientes situados en el Espacio Económico Europeo se exportan a terceros países, por ejemplo LPD vende a Mitsubishi en el Reino Unido y ésta vende a los consumidores finales situados en Japón. Inversamente, el principal cliente de Implats es General Motors, que efectúa sus compras en Norteamérica y revende después a sus filiales en la Unión Europea.
- (17) La industria transformadora de los MGP en productos acabados y semiacabados ocupa un lugar importante en el Espacio Económico Europeo e incluye empresas multinacionales basadas en el Reino Unido, Alemania y Francia. Además, uno de los tres mercados internacionales de MGP está

situado en Londres, mientras que las entregas de éste se realizan en Zurich.

- (18) Habida cuenta de lo anterior, se llega a la conclusión de que cualquier efecto sobre el mercado mundial se reflejaría plenamente en la Unión Europea y en el Espacio Económico Europeo.

## VI. MERCADOS PERTINENTES

## A. Mercados de los productos considerados

## A.1. Contexto: los metales del grupo del platino

- (19) Ambas partes operan en el sector de la extracción y el refinado de determinados metales conocidos colectivamente con las siglas MGP (metales del grupo del platino), que se refinan hasta alcanzar determinados grados de pureza mediante una serie de procesos complejos.
- (20) Los MGP aparecen juntos en estado natural en el mismo yacimiento. Además, tienden a aparecer junto a los metales férricos (hierro, níquel, cobre, cromo y cobalto) como consecuencia de procesos geológicos naturales. Sin embargo, el de MGP no constituye un único mercado de productos, sino seis mercados diferenciados, a saber, los de platino, paladio, rodio, iridio, rutenio y osmio. En su notificación, las partes indicaron que los MGP «aunque se pueden combinar para ser utilizados en los catalizadores para automóviles, sin embargo, de no emplearse para este fin, se emplean para una serie de aplicaciones diversas y no son intercambiables entre sí, por tener propiedades diferentes». Además, en realidad la intercambiabilidad es escasa entre los MGP. Como señaló un fabricante:
- «Los MGP poseen numerosas propiedades únicas y ... la sustitución completa sólo tiende a producirse en casos aislados o muy lentamente, aunque la capacidad de reducir la cantidad de MGP utilizados por unidad de producción (thrifting) es una característica habitual del mercado».
- (21) En 1994 las ventas totales a nivel mundial de MGP ascendieron a unos 2 300 millones de ecus. El platino es el MGP más importante (65 % de las ventas) y el de uso más generalizado (de ahí que preste su nombre a este grupo de metales). El paladio y el rodio ocupan el segundo y tercer puesto en importancia entre los MGP con el 23 y el 12 % de las ventas, respectivamente. Los tres MGP restantes (iridio, osmio y rutenio) son de menor importancia desde el punto de vista económico y suponen menos del 1 % de las ventas totales de MGP. Normalmente se utilizan en aleaciones con platino o paladio y cada uno de ellos posee, además, un reducido número de aplicacio-

nes especializadas, consecuencia de sus especiales características físicas o químicas.

(22) Los MGP se encuadran dentro de los metales preciosos por su escasez. La producción de platino es veintiuna veces inferior a la de oro, que ya de por sí es un metal escaso. También se clasifican entre los metales nobles. En concreto, los MGP muestran gran resistencia a la oxidación y la corrosión, capacidad para soportar temperaturas extremadamente elevadas (su punto de fusión se sitúa por encima de los 1 500 °C), no se disuelven en ácido y son excelentes conductores de la electricidad. Por último, se ha de indicar que demuestran excelentes propiedades catalíticas (los catalizadores provocan o aceleran las reacciones químicas, sin experimentar cambios). Por estas extraordinarias propiedades físicas y químicas, se utilizan en una amplia gama de aplicaciones, especialmente:

- en joyería,
- en los catalizadores para automóviles y otras aplicaciones en el sector de la automoción tales como bujías de encendido y detectores de oxígeno,
- en aplicaciones catalíticas industriales de carácter general, en los procesos de fabricación industrial tales como el refinado de petróleo y la fabricación de pantallas de cristal líquido (LCD),
- en equipos electrónicos tales como el disco duro de los ordenadores personales, y
- en componentes electrónicos del tipo de los condensadores cerámicos multicapa (MLCC) cuyo uso en los equipos informáticos y de telecomunicaciones está muy extendido.

(23) Es evidente que las propiedades de los MGP hacen que cobren importancia en los sectores de la industria de la automoción, química y electrónica, y, en el caso del platino, que también se utilice en joyería. Como se analiza más adelante, se considera que los mercados afectados por esta operación son los de cada MGP refinado por separado.

## A.2. Platino

### i) Principales usos del platino

(24) Este metal se emplea principalmente en la fabricación de catalizadores para automóviles (32 %), en los sectores industrial (20 %) y de joyería (38 %), mientras que el 10 % restante se vende fundamentalmente con fines de inversión (véase la sección VII.B.1). Como ya se ha indicado anteriormente, la sustitución del platino por otros metales es escasa para todos estos fines.

### Aplicaciones en el sector del automóvil

(25) Se han creado catalizadores a base de platino, paladio y/o rodio con el fin de eliminar los tres

gases más peligrosos que emiten los tubos de escape de los vehículos, a saber, el monóxido de carbono (CO), los óxidos de nitrógeno (NOx) y los hidrocarburos sin quemar (HC). La función de los catalizadores consiste en convertir estos gases nocivos en componentes menos perniciosos (dióxido de carbono, nitrógeno y agua).

(26) En la actualidad se fabrican principalmente dos tipos de catalizadores comerciales. El sistema más antiguo utiliza un catalizador oxidante de platino/paladio que convierte el CO y el HC (por lo que se le denomina sistema de dos vías) en dióxido de carbono y agua. El sistema más reciente no sólo realiza la función del sistema anterior, sino que también es capaz de eliminar el tercer contaminante, el NOx. Al añadir rodio al catalizador de platino/paladio, el sistema pasa a convertir el CO, el HC y el NOx en dióxido de carbono, nitrógeno y agua. Tal es la razón de que se le conozca con el nombre de sistema de tres vías. Actualmente estos catalizadores utilizan platino/rodio o platino/paladio/rodio.

(27) El platino, paladio y rodio se emplean en diversas proporciones dependiendo de determinadas condiciones específicas tales como el tamaño del motor, el combustible empleado (gasolina o gasóleo), los niveles de eficiencia que se persiguen, la masa del vehículo y el diseño y la tecnología del fabricante. Al absorber un mayor espectro de gases, el platino es más interesante que el resto de los MGP. Además, de los tres metales, es el más activo a la hora de convertir CO y HC, es el que menos se ve afectado por el plomo y el azufre del combustible y es eficaz a bajas temperaturas. Sin embargo, no reduce eficazmente el NOx (función que el rodio lleva a cabo correctamente). Aunque el paladio muestra una cierta capacidad para la conversión de CO y HC y la reducción del NOx, sin embargo, se contamina con facilidad y tarda en funcionar. Por consiguiente, el platino, el paladio y el rodio actúan de forma diferente en la conversión completa que necesitan los catalizadores de los automóviles para eliminar los componentes nocivos.

(28) Por otra parte, la introducción de cambios en los diseños de los componentes del automóvil requiere, por regla general, varios años de plazo y resulta costosa, dado que requiere una inversión considerable en investigación y desarrollo (I+D) y una fase de pruebas con objeto de evaluar si el nuevo modelo se ajusta a una normativa ambiental cada vez más estricta. Los fabricantes de automóviles han señalado que no sería económicamente viable llevar a cabo las actividades de I+D que requiere la introducción de cambios en los diseños, a menos que los precios de los MGP desciendan de manera apreciable e irreversible o se liberalicen las normas de protección ambiental. Es evidente que los costes de sustitución en que incurrirían los constructores de vehículos superan ampliamente los de los diver-

sos MGP en cuestión. Por lo tanto, la posibilidad de sustitución entre los MGP es bastante limitada en las aplicaciones de los catalizadores para automóviles. En lugar de la sustitución, se ha demostrado suficientemente la complementariedad de los MGP en el ámbito de los catalizadores. Por otra parte, los motores diesel sólo utilizan catalizadores de platino y no de paladio, por lo que las posibilidades de sustitución entre el paladio y el platino parecen escasas a estos fines.

- (29) Las partes han afirmado que existe un margen mucho más amplio para la sustitución de paladio por platino en los catalizadores para automóviles que el sugerido por la Comisión. A este respecto, se ha señalado a Ford, Nissan y Engelhard como las empresas que están en vanguardia del desarrollo de esta tecnología, que, según se dice, será de gran importancia en Europa, debido al tamaño más reducido de los motores.
- (30) Durante su investigación, la Comisión ha mantenido contactos con dos de estas compañías: una de ellas ha señalado que siempre ha empleado platino y rodio en la producción de catalizadores para automóviles y que cualquier cambio exigiría introducir costosas modificaciones de diseño. La otra empresa ha confirmado que efectivamente fabrica catalizadores exclusivamente de paladio.
- (31) La Comisión admite que el paladio ha sustituido al platino en ciertos tipos de catalizadores en los últimos años. Según las partes, es probable que esta tendencia se mantenga en cierta medida; sin embargo, la Comisión considera que la posibilidad de sustitución significativa es bastante limitada en las aplicaciones de los catalizadores para automóviles, debido al coste de los cambios de diseño y a las propiedades específicas de cada metal para reaccionar con determinados contaminantes. Como se ha señalado antes, entre estas propiedades se cuenta el hecho de que el plomo y el azufre hacen que el paladio no reaccione, con lo que los motores de gasóleo y los de gasolina de gran tamaño necesitan catalizadores de platino. Según Johnson Matthey, así lo corrobora el hecho de que «muchos vehículos europeos están equipados con catalizadores de dos vías y, actualmente, es habitual utilizar un catalizador de paladio/rodio junto con otro de platino. Así, los fabricantes de automóviles pueden beneficiarse de la eficacia del paladio para convertir las emisiones de HC, manteniendo el platino por su reacción ante el CO y el rodio por su capacidad de eliminar el NOx». Las partes ratifican que el paladio no puede ser sustituido completamente por el platino (véase la respuesta de las partes de 19 de marzo de 1996 a las preguntas realizadas tras la audiencia).
- (32) Aunque el uso de paladio ha aumentado en proporción al platino, la demanda de este metal se

mantendrá, puesto que seguirá siendo un elemento esencial en los catalizadores para automóviles.

#### Aplicaciones industriales

- (33) El platino es muy empleado en aplicaciones industriales, por ejemplo, como filtro catalizador para la fabricación de ácido nítrico para los fertilizantes y en la industria del vidrio, que utiliza equipos a base de aleaciones de platino y rodio para los ambientes altamente corrosivos que se necesitan en la fabricación de cristales líquidos de gran calidad (empleados en las pantallas de ordenadores y televisiones). En estas aplicaciones industriales no hay posibilidad de sustitución para el platino.

#### Joyería

- (34) Como se explica más adelante, el platino es una materia prima a nivel mundial. El mercado japonés domina la demanda para joyería de este metal. Aproximadamente el 85 % de la demanda mundial de platino para joyería procedió de consumidores japoneses. Así pues, las características específicas del mercado japonés de joyería tienen una influencia capital en la demanda de platino y, en consecuencia, en la posibilidad de que otros metales puedan sustituir al platino en cantidades significativas.
- (35) Hay toda una serie de razones históricas que explican este elevado consumo. En primer lugar, los japoneses sienten predilección por la pureza y el platino la satisface al alcanzar un nivel del 99,95 %. También contribuye el hecho de que el metal presente una apariencia «blanquecina». En segundo lugar, el hecho de que la importación de oro en Japón estuviera sometida durante mucho años (hasta 1973) a estrictos controles contribuyó a que se desarrollara la tradición de la joyería del platino. Por último, la fortaleza que el yen ha mantenido en estos últimos años en relación con el dólar estadounidense (moneda en la que se fijan los precios del platino) ha mantenido la demanda de este metal y de otros metales preciosos como el oro.
- (36) El platino es el único MGP que se utiliza en joyería. Es también el máspreciado de todos los metales preciosos y, en particular, la joyería del platino es más cara que la del oro. Además de sus costes unitarios más elevados, la joyería del platino es más cara porque, en primer lugar, presenta una pureza superior a la del oro y, en segundo término, el platino es más difícil de trabajar que el oro. No obstante, como se explica más adelante, ni el oro ni otros metales preciosos pueden sustituir al platino en el mercado japonés de joyería.

(37) La Comisión ha obtenido datos que le permiten evaluar la situación actual del mercado japonés del platino en relación con la del oro. En 1994, se vendieron en Japón 29,3 millones de piezas de joyería de platino, oro o de combinaciones de ambos metales. Como se observa en el cuadro 1, el

23,2 % de las piezas de joyería se realizaron en platino, aunque su valor alcanzó el 57 % de las ventas, con lo que se evidencia que esta rama de la joyería presenta unos costes unitarios mucho más elevados.

Cuadro 1

## Ventas al por menor de joyería de platino, platino/oro y oro en Japón, 1994

(en %)

	Proporción de piezas vendidas	Proporción del valor de las ventas
Platino	23,2	57
Combinación platino/oro	7,8	6,8
Oro	69,0	36,2

Fuente: Platinum Guild International.

Nota: La joyería de platino se vende a menudo con piedras preciosas que, en esta comparación, tenderían a exagerar la diferencias de precios entre la joyería de platino y la de oro.

(38) Por el valor de las ventas, el platino supuso el 64 % de las joyas que incorporan una piedra preciosa, el oro, el 31 %, y la combinación de ambos metales, el 5 %. Por otro lado, la joyería de oro alcanzó en 1994 el 59 % de las piezas sin piedras preciosas. Ello indica, por tanto, que el platino se emplea principalmente para la creación de joyas más caras dentro de las gama más alta del mercado japonés.

(39) El platino es el metal más apreciado para la fabricación de anillos en el mercado japonés. En 1994, el 98 % de los anillos de compromiso, el 63 % de los de boda y el 66 % de los restantes fueron de platino. Ello quiere decir que sólo el 2 % de los anillos de compromiso fueron de oro, o de una combinación a base de platino y oro. Del mismo modo, sólo el 16 % de los anillos de boda fueron de oro y el 21 %, de platino/oro. En los cinco últimos años, el predominio del platino sobre el oro y las combinaciones de oro y platino se ha mantenido relativamente estable, como consecuencia de las singulares características que influyen en los hábitos de compra del mercado japonés de joyería. Por el contrario, el platino se utiliza menos para otros tipos de joyería. Si se mide por el valor de las ventas, el platino dio cuenta del 45 % de los medallones, el 36 % de los collares y el 25 % de los pendientes vendidos en Japón en 1994.

(40) Así pues, el oro y el platino no son intercambiables en la fabricación de joyería, puesto que sus empleos en cuanto al producto final difieren bastante.

(41) La sustancial diferencia de precios de ambas joyerías en el mercado japonés podría constituir otro indicio de que el oro y el platino no son sustituibles en este sector y, lo que es más importante, una

estimación de la elasticidad de precios de la demanda japonesa de platino para joyería confirmó que este metal no está sometido a una fuerte competencia de otros metales.

(42) Esta estimación de la elasticidad de precios de la demanda japonesa de platino para joyería hacía necesario un cálculo econométrico. En el contexto de la investigación que lleva a cabo sobre el presente caso, la Comisión encargó un estudio con objeto de determinar los factores que influyen en el precio del platino (véase más adelante). En el estudio se estimó que la elasticidad de los precios de la demanda del mercado japonés de platino para joyería era -0,6, es decir, que se trata de una demanda inelástica (por ser inferior a la unidad) <sup>(3)</sup>.

(43) La existencia de una elasticidad de precios escasa implica una posibilidad de sustitución reducida. Habida cuenta de los datos anteriores, se puede concluir, por lo tanto, que la demanda de platino para joyería no está sometida a una competencia fuerte de otros metales preciosos en el mercado japonés.

## Demanda de platino como inversión

(44) El platino se vende a particulares y empresas (principalmente en Japón) para que lo atesoren, por ejemplo, en forma de lingotes. Este tipo de demanda como inversión puede revestir carácter especulativo. No obstante, la situación de este metal no es similar a la del oro, que históricamente

<sup>(3)</sup> Ello significa que, si el precio se incrementa, por ejemplo, en un 10 %, la cantidad de la demanda disminuirá en menos de ese porcentaje y, por lo tanto, se produce en esta situación un aumento del producto total de las ventas, a pesar de que disminuya la cantidad vendida.

se ha utilizado como medio de pago. Por lo tanto, la demanda de inversión de platino refleja el hecho de que se utilice principalmente en los catalizadores de los automóviles, para fines industriales y en joyería, puesto que son estos usos lo que le dan su valor. Además, no hay pruebas que demuestren que las reservas acumuladas de estos lingotes y monedas vuelven a introducirse en el mercado del platino. En «Platinum 1995 Interim Review» de Johnson Matthey se demuestra que en sólo un año (1986) se experimentó un vuelco en la demanda para inversión y, además, para un sólo tipo de lingote.

#### Conclusión

- (45) En realidad, no existen sustitutos del platino, dado que se utiliza básicamente en los catalizadores de los automóviles, en procesos industriales y en joyería. Esta conclusión ha sido confirmada por el estudio en el que se analizan los factores que influyen en el precio del platino.

#### ii) Factores que influyen en el precio del platino

- (46) El platino es una materia prima que se comercializa libremente, por lo que su precio se determina por el juego de la oferta y la demanda en el mercado. Según algunos de los más importantes comerciantes/fabricantes y bancos que operan en el mercado del platino, los precios de este metal vienen determinados por sus aplicaciones más habituales. En términos de volumen, el mercado del platino es relativamente pequeño, si se le compara, por ejemplo, con el del oro. Por tanto, según los comerciantes/fabricantes y los bancos, no se trata de un mercado de marcado carácter especulativo, dado que, si se llegase a adquirir una posición amplia, resultaría difícil volver a salir del mercado (lo que aumenta el riesgo de especulación).
- (47) Como se ha manifestado anteriormente, la Comisión considera que la relación entre la oferta y la demanda para el uso de platino en joyería, en catalizadores para automóviles y en los procesos industriales tiene una repercusión muy importante en el precio de este metal.

#### Observaciones de «Metals Analysis Outlook»

- (48) Con objeto de determinar los elementos de la relación entre oferta y demanda, la Comisión investigó los factores más importantes que en los últimos cinco años han influido en los precios, analizando extractos de la publicación «Metals Analysis Outlook», en la que se establecen previsiones trimestrales sobre la evolución del mercado. Según estos documentos, los factores más importantes son:

- las previsiones sobre la producción, la expansión o la eliminación de pozos en Sudáfrica,
- el nivel de platino reciclado,
- el nivel de las ventas de Almaz para el Estado ruso, la previsión de la producción de níquel y los niveles de reservas,
- la demanda para catalizadores y demás componentes del automóvil,
- la demanda de joyería en Japón, las condiciones económicas de este país y el tipo de cambio yen/dólar, y
- las existencias (reservas que se estén acumulando).

- (49) Todos estos factores que se acaban de enumerar muestran que el precio del platino viene determinado por la relación básica entre oferta y demanda de este metal.

#### Estudio de la Comisión sobre los factores que afectan a las oscilaciones en el precio del platino

- (50) Con este estudio, la Comisión pretendía determinar, a ser posible, los factores más importantes que influyen en los precios del platino. Éstas son sus conclusiones más importantes:
- a) aunque estadísticamente el precio del platino está relacionado con el del oro a corto plazo, si no necesariamente a largo plazo (más adelante se demuestra que esta relación es falsa), sin embargo, el juego de la oferta y la demanda en la industria del platino también influye en sus precios;
  - b) la correlación entre los precios del oro y el platino no demuestra la existencia de una relación de causa/efecto entre ambos;
  - c) no se puede afirmar que exista ninguna relación significativa entre los precios del platino y los principales indicadores macroeconómicos, ni entre los precios del oro y éstos (inflación, tipos de interés, tipos de cambio y crecimiento económico);
  - d) el mercado de futuros del platino es básicamente un mercado a plazo, que normalmente no presenta un nivel elevado de actividad especulativa. Así pues, a largo plazo el juego entre la oferta y la demanda prevalecerá como factor determinante de los precios;
  - e) la demanda de platino presenta inelasticidad de precios [elasticidad inferior a 1, véase más adelante la sección iii)];

f) Aunque el mercado del platino es más pequeño y volátil que el del oro, no hay pruebas de que exista un exceso de actividad especulativa. A diferencia del oro, las reservas de platino son, en el mejor de los casos, limitadas para satisfacer los incrementos periódicos de la demanda para inversión.

- (51) Por consiguiente, el estudio confirma que el mercado del platino no reviste un carácter muy especulativo y que la relación entre la oferta y la demanda es un factor que influye decisivamente en el precio de este metal.

Es falso que existan correlaciones de precios entre el platino, el oro, la plata, el rodio y el paladio

- (52) Aunque los precios de los metales preciosos como el oro y el platino están estrechamente relacionados entre sí, ello no implica, en sí mismo, que exista una relación causal. Es cierto que los datos económicos de series de precios son a menudo fluctuantes (es decir, coyunturales), por lo que están correlacionados automáticamente. Por este motivo, la Comisión decidió proceder a un análisis más complejo de la correlación entre los precios del platino, el oro, la plata, el rodio y el paladio.

- (53) La Comisión llevó a cabo un análisis de cointegración del conjunto de datos relativos a los precios del platino, el rodio, el paladio, sin olvidar los del oro y la plata. El análisis de cointegración es un método econométrico por el que se puede comprobar la existencia de una relación de equilibrio sistemático (o a largo plazo) entre dos o más series cronológicas de datos. Los resultados de los análisis ponen de manifiesto que los datos no sugieren la existencia de tal relación de equilibrio entre los niveles respectivos de los precios del platino, el rodio, el paladio, el oro y la plata, ni de ningún subconjunto de estos metales. Este análisis econométrico de los precios de los metales muestra que los precios del platino, el rodio, el paladio, el oro y la plata tienden a variar a largo plazo, sin relación alguna entre sí, con lo que se confirma la opinión de que todos ellos constituyen mercados de productos distintos.

Metodología de las partes para la estimación de los precios del platino

- (54) El método empleado por las partes en su estimación de los precios del platino confirma la importancia de la relación entre oferta y demanda. Según la opinión de Implats, resulta muy difícil predecir los precios a corto plazo (menos de un año), dado que dependen de varios factores, tales como los

precios del oro y la plata, la evolución de los tipos de interés y los tipos de cambio, los rumores sobre avances tecnológicos, etc. Sin embargo, a más largo plazo (más de un año) Implats analiza el equilibrio de la relación entre oferta y demanda, en la que la oferta excedentaria implica precios más bajos, mientras que los déficit de mercado son sinónimos de lo contrario. LPD realza sus estimaciones de los precios a corto plazo (6-12 meses) analizando una mezcla de psicología del mercado, actividad especulativa y disponibilidad del metal. Las estimaciones de los precios a largo plazo se llevan a cabo mediante la simple aplicación del factor previsto de inflación en los Estados Unidos a los precios de la previsión a corto plazo. Sin embargo, es evidente que tanto LPD como Implats consideran que la disponibilidad de metal y, por consiguiente, el equilibrio entre la oferta y la demanda, es fundamental a la hora de determinar el precio de mercado del platino.

#### Conclusión

- (55) El análisis de los factores que influyen en el precio del platino muestra que éste depende de la relación entre oferta y demanda de este metal, por ejemplo, para ser utilizado en los catalizadores de los automóviles, en procesos industriales y joyería. Aunque es posible que los movimientos especulativos en los metales preciosos, tales como el oro, influyan en los precios del platino a corto plazo, sin embargo, a plazo más largo, el precio del platino no resulta afectado por los de otros metales preciosos.

iii) *La demanda de platino es inelástica con respecto a los precios*

- (56) La parte de la demanda de platino procedente de los procesos industriales y los catalizadores para automóviles no es elástica, ya que la elasticidad con respecto a sus precios es muy débil, al no existir prácticamente sustitutos del platino para tales fines, como no sean las reducidas posibilidades de sustitución entre el platino y el paladio para determinados tipos de catalizadores de automóviles. En el estudio anteriormente mencionado, se llegó a la conclusión de que la demanda de joyería en el mercado japonés era inelástica con respecto a los precios, ya que su elasticidad-precios era de  $-0,6$ . Habida cuenta de que los catalizadores para automóviles y los procesos industriales suponen el 51 % del mercado y que el mercado japonés de joyería absorbe aproximadamente el 34 %, el 85 % del conjunto del mercado del platino se caracteriza por una elevada inelasticidad-precios. El 15 % restante de la demanda procede (5 %) del mercado mundial de joyería, con excepción del japonés, y de la inversión (10 %). Es probable que el mercado de joyería fuera de Japón presente una

demanda inelástica, puesto que la joyería del platino es un mercado muy especial de artículos de gran calidad. Además, el efecto de la demanda de inversiones sobre la elasticidad de precios global es limitado. En conjunto, se puede concluir, por tanto, que la elasticidad de precios para todo el mercado es negativa (inferior a 1).

- (57) Una elasticidad-precios inferior a 1 significa que la elasticidad de los precios de otros metales sustitutos es aún menor, es decir, que el impacto competitivo de los mismos no es muy elevado. Por consiguiente, la inelasticidad de la demanda indica que el platino es un mercado de productos diferenciado.
- (58) Es obvio que la demanda de platino es inelástica sólo en la gama actual de precios. Ello significa que una variación del 10 %, por ejemplo, en el nivel de precios sería posible sin necesidad de que se produjera ninguna sustitución significativa. Sin embargo, la Comisión reconoce que no se podría descartar una sustitución sustancial del platino por otros metales, al cabo de cierto tiempo, si se produjera, por ejemplo, un incremento del 100 % de los precios o incluso un aumento superior. Este fenómeno sucedió a principios de los años 90 en el caso del rodio, cuando el precio de la onza de este metal pasó de 300 a 7 000 dólares estadounidenses. Al producirse un incremento del 2 000 % en el precio del rodio, sus compradores comenzaron a movilizarse para encontrar sustitutos, con lo que muchos usos de este metal desaparecieron. No obstante, no es de temer que se produzca una situación tan extrema como ésta en el presente caso.
- (59) En su réplica al pliego de cargos (denominada en lo sucesivo la «réplica»), las partes afirman que el análisis que sirve de base a la Comisión para llegar a la conclusión de que la demanda de platino no es elástica carece de solidez (informe NERA, página 27). Sin embargo, las partes no han aportado ningún elemento de prueba que corrobore su aserto y no han rebatido que la elasticidad — precio de la demanda de platino sea inelástica.

#### iv) Conclusión

- (60) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión comparte la conclusión de que el platino constituye un mercado de productos diferenciado, como señalan las partes en su notificación.

#### A.3. Paladio

- (61) El paladio se emplea principalmente en la industria. Sólo el 4 % (200 000 onzas) de la demanda anual de este metal se usa en joyería, en aleaciones

con platino o como agente blanqueador no alérgico para el oro. El paladio no es específicamente un sustituto del platino en joyería.

- (62) El paladio se emplea muy frecuentemente en los catalizadores para automóviles y en los catalizadores industriales en los sectores químico y de refinado del petróleo. Se utiliza, por ejemplo, para reducir las pérdidas de platino y rodio durante la conversión de amoníaco en ácido nítrico y, además, es una materia prima estratégica para la fabricación de componentes eléctricos, especialmente para los denominados condensadores cerámicos multicapa (MLCC), que contienen este metal. Estos componentes son muy utilizados en equipos electrónicos y de telecomunicaciones. Sin ir más lejos, un teléfono móvil contiene aproximadamente un centenar de MLCC.
- (63) El paladio se encuentra en los mismos yacimientos que el platino y lo producen, aunque siguiendo un proceso de refinado diferente, las mismas empresas del platino.
- (64) Como ya se ha indicado en la parte consagrada al platino, el precio del paladio varía independientemente de los precios de los demás MGP y de los del oro y la plata [sección VI.A.2.ii)]. Existen más bien pocas posibilidades de sustitución de paladio por platino en los catalizadores para automóviles y por níquel en condensadores electrónicos poco sofisticados. La Comisión comparte la conclusión de que el paladio constituye un mercado de productos diferenciado, como señalan las partes en su notificación.

#### A.4. Rodio

- (65) El rodio se emplea principalmente en automoción. Se encuentra en los mismos yacimientos que el platino y lo producen, aunque siguiendo un proceso de refinado diferente, las mismas empresas productoras de platino. Como ya se ha indicado en la parte consagrada al platino, el precio del rodio varía independientemente de los precios de los demás MGP y de los del oro y la plata [sección A.2.ii)]. Prácticamente no existen sustitutos para este metal [sección A.2.i)]. Por consiguiente, en esta gama de precios, la elasticidad de los precios se sitúa en torno a 0. La Comisión comparte la conclusión de que el rodio constituye un mercado de productos diferenciado, como señalan las partes en su notificación.

#### A.5. Rutenio, iridio y osmio

- (66) Los tres MGP restantes (iridio, osmio y rutenio) son de menor importancia comercial y se emplean habitualmente en aleaciones con platino o paladio.

(67) No existen sustitutos para estos metales. Si nos basamos en datos públicos, da la impresión de que sus precios evolucionan con independencia de los de otros metales. Por consiguiente, parece que cada uno de ellos constituye un mercado de productos diferenciado. La Comisión comparte la conclusión de que cada uno de ellos constituye un mercado de productos diferenciado, como señalan las partes en su notificación.

### B. Mercado geográfico de referencia

#### B.1. Comercio de MGP

(68) Los MGP son bienes fungibles, se transportan con facilidad, se refinan hasta lograr los mismos niveles de pureza en todo el mundo y se comercializan fácilmente, sin obstáculos arancelarios. Los MGP se venden a nivel mundial con contratos a largo plazo o en el mercado de metales. Los precios de los MGP adquiridos en el marco de contratos a largo plazo están estrechamente relacionados con un índice del precio del mercado y, en general, se fijan mensualmente a partir de la media de las cotizaciones diarias de las bolsas durante el mes anterior al de entrega. Los precios se expresan en dólares estadounidenses por onza bruta «troy».

#### B.2. Bolsas de metales de platino y paladio

(69) Las principales bolsas de metales para el platino y el paladio son el Mercado de Platino y Paladio de Londres (LPPM), la Bolsa Mercantil de Nueva York (NYMEX) y la Bolsa de Materias Primas para la Industria de Tokyo (TOCOM). Existen unas especificaciones técnicas muy bien definidas tanto para el platino como para el paladio que determinan la forma, peso, pureza y marcados a los que ha de ajustarse cada metal para poder ser negociado en las bolsas de metales. Antes de que el material de los productores pueda ser negociado en el mercado, éstos han de recibir la calificación de productores que cumplen los requisitos de entrega («good delivery producers»). En el marco de este acuerdo, ya han sido varios los que han recibido esta calificación.

(70) De los tres, el LPPM es el único mercado al contado, mientras que tanto la NYMEX como la TOCOM son mercados de futuros, de los que el primero es el de mayor importancia. Sin embargo, estas bolsas de metales funcionan como parte de un mismo mercado mundial integrado de platino y paladio. Los comerciantes operan por regla general en los tres mercados simultáneamente. Acuden, por ejemplo, al mercado al contado del LPPM para la entrega física y consolidan posiciones en el mercado de futuros de Nueva York.

#### B.3. Precios de los operadores para el rodio, rutenio, iridio y osmio

(71) Aunque los precios del rodio, rutenio, iridio y osmio no se cotizan en las bolsas de metales, se fijan, sin embargo, mediante los precios NYD (New York Dealer) y los Johnson Matthey. Se trata de precios de mercado publicados regularmente en la revista «Platt's Metal Week» o que, en el caso de los precios de base Johnson Matthey, aparecen en las pantallas de ordenador de los operadores.

#### B.4. Conclusión

(72) Al estar interrelacionadas las bolsas de metales, existe un mercado geográfico a nivel mundial con un precio mundial de mercado expresado en dólares estadounidenses por onza «troy» de platino y paladio.

(73) Los mercados de los metales de menor importancia presentan una estructura más deficiente. Sin embargo, estos metales se negocian a nivel mundial a precios cotizados públicamente expresados en dólares estadounidenses por onza «troy». Por consiguiente, habida cuenta de que los intercambios y la fijación de precios tienen lugar en el mercado mundial de rodio, rutenio, osmio e iridio, el mercado mundial es el mercado geográfico de referencia para cada uno de estos metales.

### VII. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN Y EL ACUERDO EEE

(74) La transacción propuesta reducirá de tres a dos el número de grandes productores de MGP en Sudáfrica. Estos tres productores controlan, de hecho, la totalidad de las reservas sudafricanas de platino. Sólo en Sudáfrica, y en menor medida en los Estados Unidos, el mineral posee la suficiente riqueza para ser explotado exclusivamente por su contenido de MGP (en lugar de extraerlos como subproducto). Lo mismo sucederá en el caso de Zimbabwe en el futuro.

(75) Con excepción de las reservas rusas (que suponen aproximadamente el 10 % de las mundiales) de las que se extraen MGP como subproducto del níquel, no existen en el mundo otras reservas de importancia de MGP. Por lo tanto, la operación de concentración haría que sólo dos empresas controlasen el 90 % de las reservas mundiales de MGP.

(76) Los estudios de viabilidad del sector y las estimaciones de trabajo han confirmado en todo momento que Sudáfrica es y seguirá siendo la principal fuente de MGP y especialmente de platino.

(77) De los tres productores sudafricanos, LPD merece especial atención. Ello se debe, en primer lugar, a su ascendencia: al ser de origen europeo, el sector la ha considerado extranjera. Además de eso, su estrategia de gestión, que otras operadores consideran restrictiva, difiere de la empleada por las demás empresas mineras sudafricanas.

(78) Aunque todos los MGP se extraen conjuntamente, la presente evaluación pretende analizar especialmente las consecuencias de la operación propuesta en las actividades de extracción y refinado de platino y rodio, por constatarse que la operación sólo ha creado posiciones dominantes en estos mercados. Por otra parte, por lo que respecta al osmio, no se produce solapamiento entre las partes, puesto que LPD no produce este metal. De modo análogo, la transacción no tiene un impacto apreciable en el mercado del paladio.

#### A. Fuentes de MGP

##### A.1. Reservas comprobadas y probables, existencias y minas de MGP primarias

(79) Los MGP se extraen principalmente en Sudáfrica y Rusia, aunque existen pequeños yacimientos en Estados Unidos y Canadá. En Sudáfrica, la extracción de los MGP se realiza de tres formas: explotaciones a cielo abierto en las que el mineral se extrae a nivel del suelo; explotaciones mediante contra-pozos, en las que se perfora la tierra mediante pozos inclinados en el mismo ángulo que el filón de mineral, y explotaciones de pozos verticales. En este último caso, se perfora un pozo vertical y, a partir de él, se excavan túneles horizontales en las vetas de mineral. El procedimiento más barato es el de minería a cielo abierto, seguido del de pozos inclinados y de las explotaciones de pozos verticales. Los costes de las explotaciones mediante pozos verticales aumentan considerablemente cuando se alcanzan los 1 000 m de profundidad, puesto que se necesita más refrigeración y los trabajadores y el mineral están obligados a recorrer más distancia. Ni LPD, ni Implats poseen

explotaciones a cielo abierto, dado que la única existente es propiedad de la división de platino de AAC, Amplats. En general, se considera que la tecnología empleada en los tres tipos de explotaciones está bastante consolidada.

(80) Los diversos MGP se producen en proporciones fijas, determinadas por la naturaleza, que dependen del filón que se explote. Los datos procedentes de fuentes oficiales <sup>(4)</sup> muestran que la proporción del platino/paladio/rodio se sitúa en torno a 100:42:21 en el filón Merensky y 100:83:54 en el UG2. En otros países el paladio se encuentra en concentraciones más elevadas en relación con el platino. En la mina rusa más importante, en Norilsk, la proporción es aproximadamente 100:284:16, en la mina estadounidense de Stillwater 100:350:73 y en la mina canadiense de Sudbury 100:110:24. A menudo esta estructura de producción hace que se generen reservas o un exceso de oferta de los metales de menor importancia. También implica que la producción rusa de paladio pasa a situarse automáticamente por encima de la de platino. Sin embargo, en las minas sudafricanas el platino es con mucha diferencia el metal más importante, dado que supone el 80 % de los ingresos por ventas.

(81) Como se puede observar en el cuadro 2, en 1994 las empresas sudafricanas suministraron el 70 % del platino mundial y el 75 % del rodio, mientras que Rusia suministró el 22 % del platino y el 21 % del rodio. Este país fue el principal proveedor de paladio con el 63 % del suministro mundial, mientras que Sudáfrica suministró el 28 %. Sin embargo, estas cuotas de mercado podrían fluctuar un tanto de un año a otro, en caso de que los productores vendan parte de sus reservas. Es seguro, por ejemplo, que los rusos redujeron sus existencias en 1994. No cabe duda de que, si se analiza un amplio período de tiempo, Sudáfrica es y seguirá siendo el principal suministrador de todos los MGP. Como se refleja en el cuadro 3, en 1993 el 89 % de las reservas mundiales estaban situadas en Sudáfrica, en torno al 10 % en Rusia y el 1 % en Norteamérica <sup>(5)</sup>.

<sup>(4)</sup> European Minerals Yearbook, 1995.

<sup>(5)</sup> Según las estimaciones de algunas fuentes, las reservas sudafricanas de paladio duplicarían aproximadamente las de Rusia (Vermaak, 1995).

Cuadro 2

## Suministro mundial de MGP en 1994 por región geográfica

(en %)

	Platino	Paladio	Rodio
Sudáfrica	70	28	75
Rusia	22	63	21
América del Norte	5	8	4
Otros	3	1	0
Total	100	100	100

Fuente: «Platinum 1995» publicada por Johnson Matthey.

Cuadro 3

## Reservas estimadas de MGP en toneladas, 1993

(en toneladas)

Sudáfrica	50 030	88,6 %
CEI	5 900	10,5 %
Canadá	250	0,5 %
EE.UU.	250	0,5 %
Total	56 430	100,0 %

Fuente: «European Minerals Yearbook».

- (82) Una evaluación alternativa de las reservas, elaborada por C.F. Vermaak en «The Platinum-Group Metals — a global perspective», muestra que Zimbabue posee el 9 % y Finlandia en torno al 12 % de las reservas mundiales. Por lo que respecta al primero, como se indica más adelante, aún no se ha iniciado el proceso de extracción y las reservas existentes en él son casi un 50 % menores que las del Bushveld Complex. En el caso de Finlandia, la minería de MGP es, en principio, poco rentable, puesto que se lleva a cabo como subproducto de la extracción de níquel. Durante el período 1981-1992, Finlandia sólo produjo una media anual de 2 000 onzas de platino, por lo que no estará entre los principales productores del futuro. En cualquier caso, será necesario que transcurra mucho tiempo y un gran gasto de capital para que Finlandia llegue a ser un importante productor. Además, se ha de señalar que, en los últimos 30 años, se ha explorado a fondo en búsqueda de la presencia de MGP, por lo que no se espera que puedan aparecer nuevos yacimientos terrestres de importancia de los que no se tenga noticia.

- (83) La mayor parte de las reservas sudafricanas se encuentran situadas en el «Bushveld Complex», a unos 130 km al oeste de Johannesburgo, que es el mayor yacimiento de MGP que se conoce en el

mundo. Se trata de una intrusión elíptica de unos 350 × 250 km. Los MGP se extraen de tres filones: la veta Merensky, la UG2, situada debajo de la Merensky, y la denominada Platreef. Las dos primeras están situadas en las partes oriental y occidental, mientras que la Platreef se encuentra en la zona occidental del «Bushveld Complex».

- (84) En Rusia, los MGP se extraen principalmente del yacimiento Norilsk en el Norte de Siberia. Se trata de un yacimiento de níquel, en el que los MGP se obtienen como subproducto de este metal. De manera análoga, en Canadá los MGP también son subproductos del níquel.

## Conclusión

- (85) El «Bushveld Complex» de Sudáfrica es la única gran zona en la que se explotan los yacimientos exclusivamente por su contenido de MGP. Además, este complejo atesora aproximadamente el 85 % de las reservas mundiales de MGP, mientras que Rusia sólo cuenta con un 10 %, como subproducto de la extracción de níquel.

### A.2. Acceso a los mercados de MGP y nuevos proyectos mineros

- (86) En los últimos cinco años <sup>(6)</sup> ninguna empresa independiente ha accedido al mercado mundial de MGP.
- (87) En Zimbabwe se están creando dos nuevas empresas mineras. El primer proyecto, el Hartley Platinum Project, que es también el más importante, es una empresa en participación entre dos sociedades australianas, Delta Gold y BHP. Según los datos que se han hecho públicos, se espera que el primer mineral comience a extraerse en 1996. Se prevé que la producción anual alcance unas 150 000 onzas de platino, 110 000 de paladio y 11 500 de rodio en el período 1997-1999, lo que corresponde al 2,5 % del suministro mundial de platino, el 2 % de paladio y el 2,5 % de rodio. Según afirman las partes en su réplica, cualquier expansión superior a estas cantidades no es sino mera especulación.
- (88) El segundo proyecto, también situado en Zimbabwe, es la mina de prueba de Mimosa que explotará la Zimbabwe Mining and Smelting Company, empresa controlada por su grupo de gestión. Fuentes publicadas calculan que el proyecto producirá 6 000 onzas al año, aunque con posibilidad de expansión. No obstante, parece ser que el mineral es de peor calidad que el del proyecto Hartley y, en cualquier caso, no se prevé un incremento de la producción en un futuro próximo. En Zimbabwe, Canadá y Estados Unidos se están preparando otros proyectos. Por lo que se refiere a la mina Stillwater, situada en Estados Unidos, las partes han señalado que la producción podría duplicarse hasta alcanzar las 125 000 onzas anuales a finales de 1997. A pesar de ello, la mina no pasaría de ser un pequeño suministrador, puesto que ese nivel de producción sólo supone el 2,5 % del suministro anual mundial. Por otra parte, se ha indicado que, en función del resultado de un estudio de viabilidad, la producción total de Stillwater podría alcanzar las 250 000 onzas antes del año 2 000. Esta cifra equivaldría al 5 % del suministro mundial actual, por lo que sería considerada de escasa importancia, aun en el supuesto de que se realizase. Además, se ha de observar que Stillwater no dispone de instalaciones para procesar el platino, sino que lo envía al extranjero para su refinado.
- (89) Todas las actividades conocidas y económicamente viables del «Bushveld Complex» de Sudáfrica están

controladas por Implats, LPD o Amplats. Por consiguiente, no se ha de esperar que accedan otras empresas a este complejo. Además, la explotación de una nueva mina de MGP es una actividad con una elevada intensidad de capital, dado que es probable que la inversión total de capital para la adquisición del terreno o la obtención de derechos de explotación y la inversión en equipo supere los 100 millones de dólares estadounidenses. Una gran parte de este gasto corresponde a costes no recurrentes. Sin embargo, aun en el caso de que estos proyectos cristalicen, hay que contar con un plazo de 5 o más años para que sean operativos. Por consiguiente, aunque los nuevos proyectos que puedan surgir sean viables desde el punto de vista económico, no podrían incidir en el mercado en un futuro próximo.

### Conclusión

- (90) Sólo el proyecto Hartley tiene posibilidades de convertirse en una nueva fuente de MGP fuera del control de las empresas que operan en la actualidad. No obstante, sólo será un operador marginal del mercado mundial, con lo que su impacto en el mercado será escaso. Se constata, por lo tanto, que los MGP más importantes se seguirán extrayendo en el futuro en su mayor parte de las reservas conocidas de Sudáfrica y Rusia. Además, su producción y venta correrá a cargo de Amplats, Implats, LPD y las empresas rusas.

### A.3. Reciclado de MGP

- (91) El reciclado de MGP se realiza de dos formas:

#### a) Circuito cerrado

Cuando los MGP se emplean en catalizadores industriales, los metales han de renovarse tras un cierto período de funcionamiento debido a la contaminación que se produce. Se producen pequeñas pérdidas (un 2 %) en el proceso de reciclado o en el industrial. El metal se refina a cambio del pago de una tarifa en beneficio del operador de la planta, por lo que su propiedad no cambia de manos como consecuencia del reciclado. En consecuencia, la nueva demanda de la industria procede del aumento de capacidad o de la sustitución de las pequeñas pérdidas mencionadas.

#### b) Reciclado a partir de residuos

Los MGP se reciclan en pequeñas cantidades a partir de residuos, por ejemplo, de circuitos impresos, pero la fuente más importante de residuos procede de los catalizadores de automóviles. Según Johnson Matthey, la recuperación de MGP de estos catalizadores en el mundo occidental es la siguiente:

<sup>(6)</sup> Con excepción de la mina Northam, en la que tienen acciones AAC y Rembrandt. En cualquier caso, el futuro de esta mina es incierto dada su falta de rentabilidad.

Cuadro 4

## Consumo total de MGP para catalizadores de automóviles y recuperación de residuos correspondiente

## PLATINO

(en miles de onzas)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Recuperación	215	215	245	275	315	315
% recuperación	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

## PALLADIO

(en miles de onzas)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	315	355	490	705	950	1 515
Recuperación	85	85	95	100	105	105
% recuperación	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

## RODIO

(en miles de onzas)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	334	301	305	356	381	415
Recuperación	13	16	22	26	38	39
% recuperación	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

(92) El Cuadro 4 muestra que se ha ido incrementando lentamente la proporción de platino recuperado (en porcentaje del consumo total), hasta alcanzar un 17,6 % en 1995. También ha aumentado la recuperación de paladio y rodio en términos absolutos.

(93) Es probable que, al aumentar el uso de los catalizadores para automóviles de MGP, se incremente el volumen total de catalizadores recuperados. Incluso con los sistemas de recogida establecidos en América del Norte y Japón, es poco probable que alcance el 100 %, puesto que los costes de recogida y la logística que lleva implícita constituyen un elemento de disuasión para la acumulación de residuos. Además, el hecho de que muchos coches usados, tanto en Europa como en Estados Unidos, se exporten a Europa oriental o a países del Tercer Mundo implica que escapan a cualquier sistema de reciclado. Por otra parte, la experiencia adquirida en los Estados Unidos, donde existe una normativa ambiental en vigor desde hace 20 años, indica que los MGP reciclados sólo supusieron el 30 % del consumo anual de catalizadores en América del Norte en 1994.

(94) Las partes han señalado que, en el año 2 000, se obtendrán unas 737 000 onzas de platino del reci-

clado de los catalizadores para automóviles, lo que supondría duplicar el nivel de 1995 (si se da crédito a las cifras de Johnson Matthey, representa un incremento del 134 %). Un volumen así de material reciclado debería compararse con la previsión de Implats de consumo de catalizadores. La proporción de platino reciclado para el consumo en 1995 fue del 19 %; para el año 2 000 se prevé que alcance el 39 %. Este incremento parece ambicioso, especialmente si tenemos en cuenta que el nivel de reciclado en 1995 (según Johnson Matthey) fue del 30 % en América del Norte, 16 % en Japón y 7 % en Europa. En consecuencia, la Comisión ha llegado a la conclusión que esta estimación no es alcanzable.

## Conclusión

(95) Al valorar el impacto del reciclado, se debería señalar, en primer lugar, que se espera un incremento de la demanda total de MGP (véase la sección VII.B.3), por lo que los porcentajes actuales de reciclado no podrían satisfacer un desequilibrio de la demanda. Además, por lo que respecta

al reciclado de circuito cerrado, los MGP así obtenidos se pueden descartar, dado que, en realidad, no pasan a formar parte del mercado. Por otro lado, los MGP reciclados procedentes de catalizadores constituyen una fuente de abastecimiento muy pequeña y complementaria, fenómeno en el que no se espera que se produzcan variaciones en un futuro próximo. Por último, una gran parte del platino se emplea en joyería, sector que, en términos generales, genera escasos residuos. No se dispone de indicios para demostrar que se devuelven artículos de joyería para ser reutilizados. Teniendo todo esto en cuenta, se prevé que los MGP reciclados sólo mantengan una escasa función de suministro en el futuro.

## B. Platino

### B.1. Demanda

#### Estructura actual de la demanda

- (96) En los cuadros 5 y 6 que figuran a continuación se ofrece la demanda de platino del mundo occidental durante los últimos cinco años, por utilización y zona de procedencia. Todas estas cifras han sido extraídas de «*Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995*» elaborado por Johnson Matthey y se basan en el consumo.

Cuadro 5

Utilización	1991	1992	1993	1994	1995
Autocatalizadores (neto)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industrial	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Joyería	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Otros	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Total	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Cuadro 6

Zona	1991	1992	1993	1994	1995
Europa Occidental	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japón	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
América del Norte	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Resto del mundo	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
China	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Total	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

- (97) En 1995, la demanda de platino para catalizadores de automóviles constituyó el 32 % del total, la destinada al sector industrial supuso el 20 % y la empleada en joyería, el 38 %. Estas proporciones son muy similares, en general, a las registradas a lo largo del período 1982-1995 por lo que a joyería se refiere. Sin embargo, se ha experimentado un incremento por lo que respecta al sector automovilístico y un retroceso en el sector industrial.
- (98) Durante los cinco últimos años, Japón ha consumido entre el 47 y el 51 % de la demanda total a nivel mundial. Su demanda no descendió por debajo del 42 % durante el período 1982-1995. América del Norte consumió una media del 25 %

de la demanda mundial durante el mismo período y entre el 19 y el 29 % en los cinco últimos años. Europa occidental, por su parte, ha consumido entre el 17 y el 22 % en estos cinco últimos años y su tasa media de consumo se situó en torno al 17 % durante los catorce últimos años.

- (99) Estas diversas diferencias regionales en el consumo se deben a que, por término medio, durante los catorce últimos años, aproximadamente el 63 % de todo el platino consumido por Japón se destinó a su sector de joyería. Ya se han explicado anteriormente las razones de este elevado nivel de consumo.

(100) La estructura regional de consumo de platino para catalizadores de automóviles se basa en dos factores: la fecha de introducción de normas relativas al control de las emisiones y la densidad de vehículos, aspectos en los que Estados Unidos lleva la delantera, seguido de Japón y Europa occidental. Por lo que respecta a la normativa ambiental, Estados Unidos fue el primero en establecer una normativa de control obligatorio de las emisiones, que entró en vigor en 1970; en 1990 comenzaron a aplicarse controles más estrictos. En Japón, fue a finales de los 70 y principios de los 80 cuando se estableció por primera vez una normativa obligatoria en la materia. En Europa occidental, en 1987 se introdujeron las normas estadounidenses en Austria y Suiza y en 1989 en Noruega y Suecia. En 1992 se produjo la entrada en vigor de una directiva comunitaria por la que a partir de 1993 todos los vehículos nuevos de gasolina debían estar provistos de catalizadores de tres vías. Por otra parte, Johnson Matthey comunica que, a partir de 1996, la mayoría de los vehículos diesel irán equipados en Europa con catalizadores, con objeto de dar cumplimiento a una legislación más estricta.

#### Conclusión

(101) El platino desempeña una función importante como catalizador y como metal precioso. Se observa cómo a lo largo del tiempo se ha producido un incremento de la demanda de este metal a medida que se han ido descubriendo nuevas aplicaciones industriales o que la introducción de normativas ambientales ha impuesto la obligación de instalar catalizadores en los vehículos.

#### B.2 Proveedores

(102) Como se puede observar en los cuadros A1 y A2 (Anexo I), en 1994 los principales proveedores de platino fueron las empresas sudafricanas Gencor, LPD y Amplats y el Estado ruso. Otros productores son Inco de Canadá y Stillwater de Estados Unidos. Una descripción somera de los principales productores pone de relieve la importancia de las explotaciones sudafricanas de extracción de platino.

#### Amplats

(103) Amplats ocupa el primer lugar entre las empresas del sector, además de ser el productor de platino más antiguo de Sudáfrica. En 1995 la compañía poseía una cuota del [...] (\*) (7) del mercado mundial de platino y excelentes reservas, a pesar de que sus cifras son secretas. Sin embargo, Amplats ha calculado sus reservas sobre la base de datos oficiales no publicados. Según sus propias estimaciones más recientes, Amplats controla aproxima-

damente el 50 % de las reservas económicamente viables del «Bushveld Complex» (siendo sus competidoras, Implats y LPD, quienes controlan el 50 % restante).

(104) Amplats extrae el 75 % de su producción de la veta Merensky. Ésta posee un contenido más elevado de metales de base, como níquel y cobre, que la veta UG2. Los metales de base constituyen una fuente de ingresos que complementa a los obtenidos por los MGP. Por lo tanto, es una ventaja poder explotar la veta Merensky en lugar de la UG2.

(105) Como se puede observar en el gráfico A del Anexo II, las explotaciones mineras de Amplats van desde las actividades de bajo coste en la mina a cielo abierto de Potgietersrust a los pozos convencionales de coste relativamente elevado, que no fueron rentables en 1994 por la relación precio/coste de ese año. Según los datos facilitados por Amplats, la Comisión estima que una serie de pozos que aportaban aproximadamente el [...] (8) de la producción de Amplats rozaban la rentabilidad o arrojaron pérdidas en 1994.

(106) Amplats tiene intereses financieros en actividades secundarias de comercialización, fabricación y mercadotecnia:

a) Indirectamente a través de Minorco, su brazo operativo en el exterior con sede en Luxemburgo, y de Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI), AAC posee acciones de dos productores, Johnson Matthey (inferior al 25 %) y Engelhard (inferior al 40 %). Además, Engelhard es un gran cliente de Amplats y Johnson Matthey es su agente exclusivo de ventas, a pesar de que los clientes, en determinadas circunstancias, también compran directamente a Amplats;

b) Amplats es la compañía que más contribuye a Platinum Guild International (PGI), cuyo objetivo es fomentar el uso del platino en joyería. Existen cinco PGI distintos que operan en Italia, Alemania, el Reino Unido, Estados Unidos y Japón. El PGI de Japón es con diferencia el más importante, debido simplemente a la magnitud de su mercado de joyería. Gencor contribuye a patrocinar algunos proyectos promocionales de PGI en los Estados Unidos y Japón.

(107) Amplats es la primera empresa en el sector del platino, disfruta de una sólida posición financiera como consecuencia de sus escasas deudas y sus elevadas reservas de caja.

(\*) Las cifras entre corchetes se han suprimido por motivos de secreto comercial.

(7) Menos del 40 %.

(8) Menos del 25 %.

*Implats*

- (108) Implats es el segundo proveedor de platino con una cuota del [...] <sup>(9)</sup> del mercado mundial de este metal en 1995. Con arreglo a los datos de Amplats, entre Implats y LPD controlan en torno al 50 % de las reservas de interés económico del «Bushveld Complex». Según los datos que figuran en la circular distribuida a los accionistas, elaborada para la fusión, se estimó que las reservas de Implats durarían al menos otros cuarenta años. Sin embargo, en este contexto también es importante señalar que Implats lleva más años en el sector del platino, por lo que la mayor parte de sus reservas se encuentran a gran profundidad y su coste es elevado. En la actualidad, la composición del mineral extraído por Implats es 50 % de Merensky y 50 % de UG2.
- (109) Como se puede observar en el gráfico A del Anexo II, aunque algunos de los pozos de Implats son muy competitivos, sin embargo, es el productor de costes más elevados de Sudáfrica. Aproximadamente el [...] <sup>(10)</sup> de la producción de Implats en 1994 arrojó pérdidas o se mantuvo en el punto de equilibrio. Si se le compara con Amplats y LPD, la expansión de la empresa sólo es posible mediante el acceso a reservas más profundas y, por consiguiente, más caras de extraer.
- (110) En tiempos, Gencor era propietaria de la intermediaria Ayrton Metals Limited, pero esta empresa se vendió en 1994 a Standard Bank Investment Corporation Limited. Esta empresa es propiedad de South African Mutual Life, que, a su vez, posee acciones de Rembrandt y De Beers (que tiene, por su parte, conexiones con AAC). Lo más reseñable es que Gencor adquirió a Shell en 1994 los activos de Billiton, entre los que se incluyen actividades de minería, refinado y operaciones comerciales de metales no ferrosos de gran magnitud, que ya abarcan metales preciosos como el oro. Billiton es miembro del parquet de la Bolsa de Metales de Londres. Además, la contribución de Implats a algunas de las actividades que PGI desarrolla en Estados Unidos y Japón se lleva a cabo teniendo en cuenta cada proyecto separadamente.
- (111) Las operaciones de Implats presentan una buena situación financiera, merced a su buena situación de liquidez y a su escaso endeudamiento. Antes de que se planteara la fusión, Implats pretendía ampliar sus actividades relacionadas con el platino. Sin embargo, consideró que la opción de fusionarse con LPD era más atractiva que la posibilidad de crecimiento mediante el acceso a reservas más

profundas, puesto que esta alternativa exigiría una inversión más elevada de capital.

*LPD*

- (112) LPD es el tercer productor de Sudáfrica con una cuota del [...] <sup>(11)</sup> del mercado mundial de platino en 1995. Como ya se ha señalado anteriormente, según los datos de Amplats, se puede concluir que entre LPD e Implats controlan el 50 % de las reservas del «Bushveld Complex». Con arreglo a la circular de noviembre de 1995 que Lonrho distribuyó a sus accionistas, las reservas de LPD durarán, por lo menos, otros 35 años. Además, existen indicios de la existencia de nuevas reservas que podrán superar esa fecha. Así pues, se ha de señalar que LPD posee unas grandes reservas a escasa profundidad, lo que le permite una explotación a bajo coste.
- (113) El 75 % del mineral extraído por LPD procede de la veta UG2 y el 25 % restante de la Merensky. Esta empresa ha conseguido alcanzar un alto nivel de competitividad en cuanto a costes. Con arreglo a las cifras del gráfico A que figura en el Anexo II, LPD presenta la media de costes más baja de los tres productores sudafricanos y ninguno de sus pozos arrojó pérdidas en 1994. El bajo coste de las operaciones de LPD se debe en parte a que sus reservas se encuentran a escasa profundidad y, en parte, a la austeridad de su gestión. LPD posee una estructura organizativa horizontal, una cultura empresarial de alto nivel y en ella prima la responsabilidad. En ello radica que LPD se diferencia de muchas de las mayores empresas sudafricanas de minería.
- (114) La contribución de LPD a las actividades del PGI ha sido escasa; por lo demás, la empresa no tiene intereses en industrias transformadoras. No obstante, entre Implats y LPD han existido vínculos estructurales desde 1990, año en el que el grupo Lonrho adquirió a Implats la mina Karee a cambio del 27 % de las acciones de LPD. Esta transacción originó también un acuerdo de accionistas entre los grupos de empresas de Lonrho y Gencor. En él se dispone que cada accionista puede designar el mismo número de consejeros, que éstos poseen los mismos derechos de voto y que ninguno de ellos tiene voto de calidad. El acuerdo exige que el Consejo de administración dé su aprobación en cuestiones tales como la diversificación de LPD, el nivel de distribución de dividendos, el plan estratégico anual y el presupuesto, la aprobación de los balances financieros anuales y los cambios en los honorarios que se abonen por los acuerdos de gestión. Las decisiones relacionadas con grandes inversiones y desembolsos exigen la aprobación de los accionistas.

<sup>(9)</sup> Menos del 20 %.

<sup>(10)</sup> Menos del 25 %.

<sup>(11)</sup> Menos del 15 %.

- (115) A pesar de estos vínculos, LPD ha seguido siendo un competidor independiente. En 1989, cuando su producción de platino alcanzó las 346 000 onzas, LPD estaba desarrollando un plan de expansión. En ese mismo año, se encargó la construcción de una nueva planta de concentración de un millón de toneladas anuales en la mina de Westplats. Posteriormente, a lo largo de 1990, se llevaron a término las grandes ampliaciones del complejo de fundición, de la refinería de metales de base y de metales preciosos. Durante 1991 y 1992 el programa continuó a escaso ritmo, con una producción de 550 000 onzas anuales. En 1992 finalizaron los planes de expansión de capital, pero el informe anual de Lonrho señala que para el futuro se preveía la estabilidad de la producción en 900 000 onzas anuales para la explotación de LPD. Se ha previsto que continúe la expansión. Según el informe anual de Lonrho para 1993, las minas de platino se encuentran en una posición privilegiada para seguir creciendo con rapidez, eficacia y costes mínimos. Según la circular enviada a los accionistas en noviembre de 1995, el gasto de capital en LPD alcanzó los 163 millones de rands sudafricanos en 1993, 96 millones de 1994 y 79 millones en 1995. Se prevé que LPD pueda expandirse hasta alcanzar las referidas 900 000 onzas con un gasto de capital limitado.
- (116) A raíz del acuerdo de 1990, LPD es una división independiente con su propia estructura de gestión y sus estrategias comerciales y de mercadotecnia específicas. Lonrho Management Services, empresa del grupo Lonrho, estructuralmente independiente de LPD, mantiene el derecho a gestionar Eastplats y Westplats, en el que se incluye la responsabilidad de «controlar y gestionar las actividades, operaciones y negocios cotidianos y ordinarios» de estas empresas. Además, Lonrho Management Services está obligado a «prestar la asesoría y los servicios necesarios ... para el buen funcionamiento de las actividades» de LPD, «sin olvidarse de ... las cuestiones relacionadas con los servicios de gestión y personal». Lonrho Management Services está controlado por el grupo Lonrho y todos sus directores forman parte del mismo.
- (117) Con arreglo a su vinculación contractual, toda la producción de LPD ha de ser comercializada y vendida por Western Metal Sales, una empresa que opera desde Bruselas, no posee vinculación alguna con LPD, es propiedad del grupo Lonrho y cuyos equipos de gestión y sus directivos no son designados por el grupo Gencor ni están bajo su control. De hecho, tanto LPD como Implats, al mantener sus propios departamentos de mercadotecnia, compiten entre sí y aprovisionan a los mismos clientes en condiciones diferentes (por ejemplo, mediante la oferta de descuentos diversos).
- (118) El grupo Gencor no ejerció influencia alguna sobre las estrategias de competencia de LPD. Las propias partes lo han confirmado al afirmar que tanto Implats como LPD eran, y siguen siendo en la actualidad, entidades totalmente distintas, gestionadas en el día a día por sus respectivos equipos gestores, sin vinculación alguna entre ellos. El interés de Implats era y sigue siendo el de un accionista que posee el 27 % de LPD. Asimismo, las partes señalaron que la relación entre los grupos de empresas de Gencor y Lonrho era la de dos accionistas en las empresas Western Platinum Limited y Eastern Platinum Limited y no una relación de asociación o próxima a ella. El hecho de que Lonrho Management Services preste servicios de gestión a LPD significa que se encuentra en la privilegiada situación que le ofrece el conocimiento y la gestión de la actividad, por un lado, y la posibilidad de influir en el proceso de decisión.
- (119) La autonomía de LPD ha sido reforzada por la postura inflexible adoptada por la dirección del grupo Lonrho de mantenerla como división independiente. Al comienzo del acuerdo, el grupo Lonrho designó al Sr. T. Wilkinson, ejecutivo de Lonrho, para el puesto de consejero delegado, cargo que sigue ocupando desde entonces. Su situación se ha visto reforzada por el hecho de que el grupo Gencor no asignó director alguno a LPD hasta más de un año después de la firma del acuerdo, en enero de 1990.
- (120) Como resultado de la presente operación, quedarán absorbidas las actividades de Western Metal Services y Lonrho Management Services, cuestión que se analiza más en profundidad en la sección VII B.5. Por otra parte, LPD perderá su oportunidad de incrementar la producción unilateralmente, por lo que se concluye que desaparecerán las actividades que desarrollaba independientemente mediante su estructura de gestión y sus estrategias comerciales, de producción y mercadotecnia. Todo ello supondrá un cambio significativo en la estructura de la competencia en el sector.
- (121) Como consecuencia de las inversiones efectuadas en los últimos años, LPD se encuentra en una situación de endeudamiento elevado y escasa liquidez, a pesar de que sus operaciones son rentables a los niveles actuales de precios. No obstante, sería deseable que redujera la carga de su deuda, pero la dirección de LPD y Lonrho South Africa no considera que sea necesario proceder a la fusión con Gencor para reducir aquélla. En cambio, se cree que sería posible lograr nuevo capital que podría proceder, entre otras fuentes, de los recursos internos de tesorería (que se estima basten para cubrir un gasto de capital reducido), de préstamos bancarios (basados en avales de accionistas) o de nuevos préstamos facilitados por accionistas.

*Rusia*

- (122) Rusia representó el 23 % de la oferta mundial de platino en 1995. Sin embargo, en 1995 Johnson Matthey indica que sólo unos 13 de los 23 puntos porcentuales procedían de la producción, dado que el 10 % restante o unas 500 000 onzas, salía de las reservas. El Gobierno ruso controla las exportaciones de metales preciosos mediante el Comité de metales y piedras preciosas y su agencia de ventas, Almaz.
- (123) Según los datos de Johnson Matthey que figuran en «Platinum 1995», la producción rusa de platino alcanzó su techo a finales de los años 80. Asimismo, se afirma que los cambios políticos que se han producido en Rusia han provocado un descenso de la producción, entre otras razones, por la ausencia de inversiones básicas y porque se ha producido un descenso de la calidad de los MGP a medida que se ha ido extrayendo el mineral rico en sulfuro. Así pues, en un futuro previsible, las minas rusas no pueden contribuir a la competencia mediante su expansión.
- (124) Aunque, en principio, sería posible que las empresas occidentales invirtiesen en la producción rusa de MGP, sin embargo, como se explica más adelante, resulta poco probable (véase la sección VII. B.3). Por lo tanto, parece que en los próximos años se deteriorará la capacidad del sector ruso para competir en el mercado del platino.
- (125) Las partes alegaron que la mina rusa de Norilsk incrementará su producción anual hasta alcanzar 1 millón de onzas en los próximos cinco años. Se trata de un nivel de producción jamás alcanzado según el estudio de C.F. Vermaak titulado «The Platinum Group Metals — a global perspective». Según las partes, para lograr este nivel de producción, será necesaria una gran inversión de entre 1 000 y 2 000 millones de dólares estadounidenses, con la que se podrá contar en los próximos 4 ó

5 años. Las partes afirman, además, que Uneximbank y el BERD se han comprometido a lograr estos fondos (en el plazo de dos años). Sin embargo, contrariamente a lo indicado, el BERD no ha ofrecido financiación alguna. Dada la lejanía en el tiempo de la inversión y la probabilidad de que se pueda contar con la financiación necesaria, es muy improbable que los rusos puedan alcanzar los niveles de producción (o incluso superarlos, como han sugerido las partes) en los próximos cinco años.

*Otros operadores*

- (126) Otros operadores del sector son Stillwater de Estados Unidos e Inco de Canadá. Stillwater no cuenta con la capacidad productiva ni las reservas de las compañías sudafricanas, por lo que no puede amenazar su posición de mercado. Inco se dedica principalmente a la explotación de minas de níquel y, en cualquier caso, estas empresas sólo pueden alcanzar un porcentaje escaso del mercado mundial de platino.

**B. 3. Previsiones sobre la demanda y la oferta***Estimaciones de la demanda presentadas por la partes*

- (127) Tanto Implats como Lonrho han presentado estimaciones sobre la demanda futura de platino. Mientras que la de Implats se ha llevado a cabo internamente, la estimación presentada por Lonrho (cuadro 7) es un documento público elaborado por Anderson, Wilson y Partners Inc, agentes con sede en Johannesburgo, y publicado en una circular de fecha 28 de agosto de 1995. Así pues, la demanda (en miles de onzas) ascenderá a las cifras siguientes:

Cuadro 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Catalizadores para automóviles	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Recuperación	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Joyería	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Aplicación industrial	700	745	770	775	790	800
Pila de combustible	30	30	40	50	60	70
Inversión	400	350	300	350	400	400
Otros	200	200	200	200	200	200
Total	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

La proporción media de estas cifras totales de demanda que se destinan a la fabricación de catalizadores para automóviles ronda el 34 %, mientras que las destinadas a joyería, consumo industrial e inversión rondan el 40 %, 19 % y 7 %, respectivamente. Las partes han presentado a la Comisión otras estimaciones: para 1996 y 1997 han sido elaboradas por BOE Nat West Securities y SBC Warburg, y para el período que culmina en el año 2000, por Engelhard. Las estimaciones realizadas por Implats y BOE Nat West Securities son más optimistas que las del cuadro anterior, mientras que las de Engelhard y SBC Warburg muestran una situación más pesimista. Para el período 1997-2000, el cuadro anterior presenta una situación más positiva que la de las estimaciones de Implats, mientras que las cifras presentadas por Engelhard, muestran una situación menos halagüeña.

#### Factores que influyen en las estimaciones

##### Catalizadores para automóviles

- (128) La demanda futura de platino destinada a la fabricación de catalizadores para automóviles depende del crecimiento de la demanda de vehículos de motor y de la introducción de nuevas normas sobre las emisiones contaminantes o la modificación de la legislación ya existente. Por lo que se refiere a la normativa ambiental, se prevé la introducción de medidas más estrictas de control de las emisiones tanto en Estados Unidos como en Europa de aquí a final de siglo. Por otra parte, existen indicios de que se incrementa el uso del platino para la fabricación de catalizadores destinados a vehículos con motores diesel en Europa. Se estima que se trata de un sector en crecimiento a nivel mundial.
- (129) Se incrementará la demanda de platino destinado a la fabricación de catalizadores para automóviles, potenciada por la nueva legislación que, por ejemplo, entrará en vigor en Brasil en 1996 y en Argentina en 1997.

##### Joyería

- (130) El PGI prevé que el mercado japonés de joyería de platino mostrará una tendencia al alza hasta finales

de siglo. Por otra parte, tanto International Platinum Association, como PGI han lanzado una agresiva campaña de comercialización en los mercados chino y americano. Por lo que se refiere a Estados Unidos, es posible que la demanda vuelva a alcanzar los niveles registrados en los años 20 (150 000 onzas anuales). Sin embargo, el incremento de la demanda de platino para joyería en China presenta un carácter más especulativo; aunque es cierto que existen determinadas similitudes culturales entre Japón y China, dado que la pureza y la «blancura» del metal son dos factores importantes para el incremento de la demanda.

#### Aplicación industrial

- (131) En términos generales, es poco probable que las industrias química y del petróleo aumenten significativamente su demanda, al no haberse descubierto últimamente nuevas aplicaciones para este metal. A pesar de ello, existe alguna posibilidad de sustitución debido al hecho de que volverán a ponerse en funcionamiento instalaciones que habían sido cerradas durante la recesión. El incremento del uso de los ordenadores personales influirá en el aumento de la demanda, puesto que el platino se utiliza en las protecciones de los discos y en otros componentes del ordenador. Además, la fabricación de pilas de combustible podría contribuir a incrementar la demanda a largo plazo.

#### Estimaciones sobre la oferta presentadas por las partes

- (132) Lonrho se ha referido a unas estimaciones elaboradas (cuadro 8) por Anderson, Wilson y Partners Inc, agentes con sede en Johannesburgo, incluidas en una circular de fecha 28 de agosto de 1995. En ella se indica que la oferta ascenderá (en miles de onzas) a las cifras siguientes:

Cuadro 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América del Norte	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Otros	140	140	140	140	140	140
Sudáfrica	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Subtotal	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Ventas rusas	900	750	650	550	450	450
Total	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

- (133) Las partes facilitaron a la Comisión otras estimaciones: elaboradas para 1996 y 1997 por BOE Nat West Securities y SBC Warburg, y para el período que culmina en el año 2000, por Engelhard. Las tres estimaciones muestran una oferta superior a la que figura en el cuadro anterior para el período 1996-1997. De modo análogo, para el período 1998-2000, Engelhard considera que la oferta superará las cifras anteriores. Por su parte, Implats también ha presentado una estimación de la oferta, que figura en los documentos del Consejo de Administración, para el período anterior en la que figuran cifras superiores a las del cuadro 9. LPD ha cuestionado estas previsiones, por considerarlas demasiado pesimistas por su excesivo nivel de oferta.
- (134) Saber cuál de estas estimaciones se ajusta más a la realidad no tiene relevancia alguna; lo importante, como se deduce del cuadro 8, es que los suministros procedentes de Sudáfrica y Rusia seguirán dominando la oferta mundial de platino y que se producirá un incremento moderado de la demanda. Dado que la oferta procedente de otras regiones geográficas y el reciclado alcanzan niveles mínimos, cualquier déficit de la oferta en relación con la demanda sólo puede colmarse con el concurso de Sudáfrica o Rusia. Es improbable que las ventas de las empresas rusas basten para resolver cualquier desequilibrio que se pueda producir en el futuro entre la oferta y la demanda, por el hecho de que la explotación de Norilsk no se encuentra en pleno funcionamiento (como consecuencia de la falta de piezas de recambio, suministros y otros problemas, como la avería de una central eléctrica local). Además, es poco probable que la explotación vuelva a ser totalmente operativa sin una inversión considerable, probablemente de origen occidental. De todos modos, las posibilidades de que empresas occidentales inviertan en la mina son escasas, puesto que, antes de ello, tendrían que reparar los daños ambientales.
- (135) Johnson Matthey estima que las empresas rusas han recurrido a la venta de existencias «como mínimo, en cuatro de los últimos cinco años desde 1991»; por lo tanto, debe determinarse la duración en años de las existencias que quedan y puedan ser utilizadas para colmar el desfase que pueda existir entre la demanda procedente del mundo occidental y la producción. Aunque no se puede ofrecer una respuesta precisa a esta pregunta, sin embargo, [...] la industria considera que, al actual nivel de ventas, las existencias rusas de platino se agotarán en dos años. Esta opinión] se refleja en el cuadro 8 que muestra el descenso de las ventas rusas.
- (136) Por consiguiente, en un mercado creciente, es probable que se produzca un déficit de la oferta que, siendo realistas, sólo podrá ser colmado por los productores sudafricanos.
- B.4. Premisas económicas que sirven de base a la Comisión para realizar su análisis de posición dominante sobre la industria del platino**
- (137) La Comisión considera que la competencia en el sector del platino se reduce básicamente a la existente entre los cuatro proveedores principales: Amplats, Implats, LPD y Rusia, que copan el 90 % del mercado. Por otra parte, todos estos operadores son conscientes de su repercusión en el mercado, lo que, por consiguiente, influye en cómo actúan en él. Estas son las razones que explican el punto de vista de la Comisión:
- 138) a) la del platino es una industria de recursos naturales que produce un producto homogéneo con un precio de mercado cotizado en bolsa. Cada uno de los cuatro principales productores es consciente de su peso en el mercado. Así se evidencia, por ejemplo, en el informe elaborado por [...] que estima que, si la nueva entidad redujese la producción, se produciría un incremento de los precios. De modo análogo, da la impresión de que las empresas rusas se han dado cuenta de las ventajas del platino en un mercado reforzado (véase más adelante). Por consiguiente, los suministradores son conscientes del peligro de que se produzca una caída de los precios del platino. En términos económicos, los suministradores no se consideran así mismos como simples aceptantes de precios y menos aún tras la fusión de Implats y LPD, cuando sólo existieran inicialmente tres y poco después (contando con el descenso de las ventas rusas, véase más adelante) dos grandes operadores.
- b) la del platino es una industria con elevados costes fijos y una estructura de coste poco flexible. [...], por ejemplo, indica que los costes fijos supusieron el 70 % de sus costes totales. [...] en la minería del platino la producción no puede variar significativamente debido a esta estructura de costes fijos elevados, aun en el caso de que, como así sucede, una serie de pozos en producción contribuyen poco o nada a la rentabilidad. Una estrategia destinada a cerrar los pozos que operaban con escaso margen y a concentrarse en los más rentables conduciría a una pérdida sistemática de rentabilidad. Los costes que no pueden eliminarse tendrían simplemente que repartirse entre los restantes pozos, con lo que los pozos marginales no serían rentables y se tendría que recurrir una vez más el cierre de pozos]. Así pues, para decidir el nivel de producción adecuado, los productores de platino tendrán que analizar la situación general de costes de sus operaciones, en lugar de revisar simplemente los costes de explotación de cada uno de los pozos.

Por otra parte, los costes en que se incurriría por el cierre temporal y la reapertura de los pozos incrementan la dificultad de la producción. No conviene suspender o retomar la producción de los pozos dependiendo de las oscilaciones a corto plazo que se produzcan en el precio del platino.

En el Anexo II, la Comisión ofrece una comparación de costes de los principales productores sudafricanos basada en datos facilitados por Implats. Ésta es una comparación del nivel de los costes de explotación de los pozos, ya que en ella no figuran las curvas de costes marginales de la producción de platino. Es evidente que una gran parte de los costes de explotación de un pozo no varía con su producción, sino que son fijos. Además, como ya se ha mencionado anteriormente, las decisiones sobre la producción de una explotación de platino se basan en una serie de factores que no tienen nada que ver con los costes de explotación a corto plazo, ni con el margen de los distintos pozos. Así pues, las curvas de costes que figuran en el Anexo II no representan las curvas de suministro a corto o a largo plazo de los distintos productores, sino que no son más que una comparación de los costes de explotación;

- c) En la industria del platino existiría abuso de posición dominante, si se llevara a cabo una restricción controlada de la producción que condujera a un incremento de precios. Para que se llegue a producir este tipo de abuso de posición dominante, es imprescindible que la respuesta de la oferta procedente de las fuentes marginales que constituyen el reciclado, los suministradores que quedan al margen del oligopolio y las reservas ya extraídas no alcance el nivel suficiente para colmar el vacío producido en el mercado por lo que se deja de producir.

A este respecto, es interesante constatar que los datos de que se dispone sobre el pasado no muestran evidencia alguna de que exista una respuesta de la oferta procedente de las fuentes marginales. En términos de volumen, el mercado del platino se incrementó de 2,8 a 5,2 millones de onzas entre 1985 y 1995 (véase el Anexo VI). Del incremento de 2,4 millones de onzas de la demanda, 2 millones procedían de Amplats, LPD y Rusia, mientras que los demás suministradores y el metal procedente del reciclado dieron cuenta del incremento restante. Al margen de Rusia y Sudáfrica, el resto de los suministradores sólo aumentaron su cuota de mercado del 6 % en 1985 al 7 % en 1995, mientras que la cuota de mercado del metal procedente del reciclado pasó del 2 al 6 % en el mismo período. Por lo tanto, no es realista creer que el metal procedente del reciclado y de los pequeños suministradores, es decir, al margen de los productores de Sudáfrica y Rusia, podría haber evitado que se incrementase el precio del platino, si Amplats, LPD y Rusia no hubiesen cubierto la demanda adicional de metal.

Durante el período 1985-1995, la venta de las existencias en superficie, si exceptuamos las de las empresas rusas, fue relativamente escasa y ello a pesar de que los precios reales del platino superaron los 400 dólares estadounidenses por onza en 1985 y se mantuvieron por encima de los 600 dólares estadounidenses en el período 1986-1989, además de que la demanda anual se incrementó en 2,4 millones de onzas durante el período 1985-1995. La venta de existencias en este período alcanzó su punto culminante en 1987 y 1988 con 220 000 y 370 000 onzas, respectivamente, o, al menos, el 10 % de la demanda, lo que no evitó que el precio del platino aumentase entre 1986 y 1987. Por consiguiente, la venta de las existencias no podría haber constituido un elemento de disciplina suficiente para un operador dominante en el mercado del platino durante este período.

Las partes alegaron que desde 1985 se ha venido produciendo una acumulación de reservas, que ha alcanzado los 4 millones de onzas, en forma de lingotes de platino utilizados como inversión. La mayoría de estos lingotes se han vendido a inversores privados de Japón y se encuentran muy dispersos. Las partes aducen que estos lingotes podrían volver al mercado, con lo que actuarían como elemento de disciplina sobre los precios. No obstante, dado que la propiedad de estos lingotes se encuentra muy dispersa, que forman parte de planes privados de inversión y que se adquieren con la intención de no desprenderse de ellos en mucho tiempo, es poco probable que produzcan los mismos efectos disciplinarios sobre el mercado que si estuvieran en posesión de un solo titular, como es el caso de las reservas rusas. Además, sólo en 1986 se produjo la vuelta al mercado de parte de este metal y sólo afectó a un tipo de lingotes. En cualquier caso, es muy probable que los movimientos de compra y venta de unas existencias tan escasas, como son 4 millones de onzas, se vean fuertemente influidos por los factores básicos de oferta y demanda de platino y, por consiguiente, por la intervención de los productores. Este hecho coincide también con la afirmación recogida en el estudio de RSI sobre los factores que afectan al precio del platino, según la cual «al contrario de lo que sucede con el oro, las existencias son sumamente limitadas como para satisfacer incrementos periódicos de la demanda de inversión» [véase la sección VI.A.2 ii)].

Así pues, como ya se ha alegado anteriormente, la Comisión no considera que las respuestas de la oferta marginal, que procede de las reservas, de las nuevas explotaciones y de las operaciones de reciclado, constituyan elementos disciplinarios de importancia que puedan evitar un abuso de posición dominante practicado conjuntamente por Amplats, Implats/LPD y Ru-

sia<sup>(12)</sup>. Es evidente que uno de los resultados de la operación de concentración / propuesta consistiría precisamente en que la nueva empresa Implats/LPD no tendrá interés alguno en llevar a cabo una expansión que entre en conflicto con el interés general del oligopolio (véase más adelante). También hay que destacar que un pequeño operador, a la hora de tomar decisiones, habrá de tener en cuenta el extraordinario peso que tienen en el mercado los componentes del oligopolio.

- (139) En conclusión, cualquier análisis económico sobre competencia y posición dominante en la industria del platino ha de basarse en la premisa de que los cuatro productores principales son conscientes de que los precios dependen de las decisiones que ellos adopten sobre los niveles de producción y de que la oferta procedente de las fuentes marginales no basta para evitar la aplicación de prácticas monopolísticas. El análisis que figura a continuación de dominio oligopolístico como consecuencia muy probable de la operación de concentración debe enmarcarse en esta perspectiva.

#### B.5. Posición dominante oligopolística

- (140) La posición dominante ejercida por una empresa puede acarrear consecuencias negativas muy similares a la ejercida por un oligopolio. Una situación de estas características puede llegar a producirse en el caso de que una mera adaptación de los miembros del oligopolio a las condiciones de mercado genere un comportamiento paralelo contrario a la competencia allí donde el oligopolio ejerza una posición dominante. Por consiguiente, para que los miembros del oligopolio ejerzan una posición dominante y se comporten ostensiblemente con independencia de sus demás competidores, clientes y, en último término, consumidores, no será necesario que exista convivencia activa.
- (141) En el mercado del platino, Amplats, Implats, LPD y Rusia controlan la oferta, constituyendo un oligopolio, e incluso antes de que se lleve a cabo la operación de concentración, el mercado del platino parece reunir muchas de las características de un mercado oligopolístico contrario a la competencia:
- la demanda se caracteriza por un crecimiento moderado, inelasticidad y por el hecho de que los compradores ofrecen una resistencia insignificante a la posición monopolística, por lo que son enormemente vulnerables a un abuso potencial;
  - la oferta se encuentra muy concentrada y se caracteriza por una gran transparencia de mer-

cado, un producto homogéneo, una tecnología de producción consolidada, la dificultad de sus condiciones de acceso (entre las que se incluyen unos elevados costes no recurrentes) y por el hecho de que los proveedores poseen vínculos financieros y contactos en muchos mercados. Todas estas características de la oferta facilitan a los suministradores la posibilidad de recurrir a un comportamiento paralelo y les ofrecen incentivos para ello, sin que la demanda ejerza ningún tipo de contrapeso.

- (142) Como consecuencia de todos estos elementos, el grado de competencia en el mercado del platino ha sido escaso, puesto que se ha caracterizado hasta ahora por la escasez de elementos de competencia y una tendencia al dominio oligopolístico. La presente operación de concentración llevará a la eliminación de estos elementos y al establecimiento de una posición dominante oligopolística en detrimento, en último término, de los consumidores.

*Las características del mercado del platino conducen a una posición dominante oligopolística*

#### i) Transparencia y homogeneidad del mercado

- (143) En un mercado transparente, las empresas pueden seguir fácilmente los movimientos de sus competidores y adaptar en consecuencia sus propias decisiones. En un mercado de materias primas como el del platino, el producto es homogéneo, por lo que los parámetros de mercado más importantes son los precios y las cantidades suministradas.
- (144) El hecho de que el platino sea una materia prima y que se negocie en las bolsas de metales hace que el mercado sea de una elevada transparencia por lo que a precios se refiere.
- (145) El sector tiene conocimiento inmediato de las cantidades suministradas al mercado. En primer lugar, las cantidades que se negocian en las bolsas de metales son de dominio público, por lo que todos los operadores del mercado sabrían inmediatamente si, por ejemplo, se pusieran a la venta nuevas cantidades en las bolsas de metales en un volumen significativo. En segundo lugar, empresas como Johnson Matthey y Degussa publican con regularidad estadísticas sobre la producción y las ventas. Incluso se dispone de información pública sobre las cifras relativas a las ventas rusas, por ejemplo, mediante dichas publicaciones, y parece existir un consenso básico en el sector sobre la situación general de la explotación rusa, su nivel de producción y las estimaciones sobre las reservas y las existencias rusas. En tercer lugar, el número de clientes directos es relativamente pequeño, por lo que a los productores les resulta sencillo mantener el contacto con todos sus clientes actuales y potenciales. En cuarto lugar, el hecho de que la mayor parte del platino se venda con arreglo a contratos a largo plazo (véase más adelante) significa que los clientes sólo pueden reaccionar con cierto retraso, por lo que los competidores sabrían inmediata-

<sup>(12)</sup> De esta forma, se podría concluir que, incluso en el supuesto de que existiese una empresa que controlase toda la producción sudafricana y rusa, es decir, con una cuota de mercado del 90 %, dicha empresa no gozaría de posición dominante.

mente, si un cliente se plantea la posibilidad de cambiar de suministradores. Por último, en los contratos a largo plazo las cláusulas que impiden la reventa del platino adquirido en virtud de lo dispuesto en el contrato (véase más adelante) limitan el número de vendedores que operan en el mercado y, por consiguiente, aumentan la transparencia.

- (146) En el sector del platino, el incremento de la capacidad se lleva a cabo normalmente mediante discretos proyectos de inversión. Por regla general, la industria conoce también todos los pormenores de los nuevos proyectos de inversión que conducirían al incremento de la capacidad. Así, por ejemplo, son de dominio público los planes de expansión de Stillwater y los niveles exactos de producción que se espera obtener de la nueva mina de Hartley en Zimbabwe.
- (147) Es evidente que la transparencia no abarca a todos los aspectos de las operaciones de extracción y refinado de platino de todas y cada una de las empresas, ya que algunos datos se guardan celosamente como secretos comerciales. Tal es el caso de la información detallada relativa a los contratos de los clientes, los pormenores de los datos de producción relativos al grado de concentración del mineral, y los relativos a la calidad y magnitud exactas de las reservas. Por otra parte, aunque el sector conoce hasta cierto punto las empresas rusas, no tiene un conocimiento exhaustivo de ellas.
- (148) No obstante, en conjunto se ha de concluir que existe una elevada transparencia en el sector del platino por lo que se refiere a los precios, las cantidades producidas y vendidas, los incrementos de la capacidad mediante nuevos proyectos de inversión y las reservas globales de los productores. El hecho de que el sector del platino esté constituido por un grupo relativamente reducido y cerrado de empresas hace que la transparencia del mercado sea mayor. Aparentemente la información se difunde con gran rapidez a través de canales más informales dentro del sector. Todos los operadores principales se conocen personalmente, se reúnen con frecuencia y también es habitual que el personal que trabaja en puestos clave pase de una empresa a otra. Por ejemplo, el Sr. Gilbertson, presidente ejecutivo de Gencor, fue anteriormente presidente de Rustenburg Platinum Mines (lo que es en la actualidad Amplats). La gran transparencia del mercado y la homogeneidad del producto hace posible que los principales operadores conozcan las intenciones de sus competidores, lo que facilita los comportamientos paralelos contrarios a la competencia.
- ii) La demanda se caracteriza por su inelasticidad en la gama actual de precios
- (149) Como ya se ha tratado en la sección consagrada a la definición del mercado de productos, da la impresión de que, como consecuencia de que el

platino resulta indispensable en múltiples aplicaciones, la demanda de este metal presenta elasticidad negativa (numéricamente inferior a 1) en la gama actual de precios. La escasa elasticidad de los precios de la demanda de platino genera un mayor incentivo para que se adopten comportamientos paralelos contrarios a la competencia, dado que todos los suministradores saldrían perjudicados, en caso de practicar competencia de precios. Por otra parte, se constata que dicha competencia de precios es relativamente escasa en el mercado del platino (véase más adelante).

- iii) Los compradores no cuentan con poder adquisitivo que pueda actuar como contrapeso
- (150) Según los datos facilitados por las partes, existe un grupo de unos diez compradores principales a nivel mundial, con un poder adquisitivo considerable. No obstante, dos de los mayores fabricantes, Johnson Matthey y Engelhard, están vinculados a Amplats. También ponen en evidencia la falta de poder por parte de los compradores, el nivel relativamente bajo de descuentos que se conceden a los clientes y las cláusulas de los contratos a largo plazo que impiden a los clientes la reventa de cualquier cantidad de platino sin la autorización del productor (véase más adelante). Más importante todavía resulta que, salvo una gran empresa automovilística (que es beneficiaria de descuentos), los fabricantes no son los consumidores finales, por lo que repercuten los incrementos de precios sobre sus clientes. Lo más reseñable es que resulta poco probable que estos últimos dispongan de un poder adquisitivo capaz de contrarrestar la fuerza oligopolística, como consecuencia del carácter indispensable del producto y del elevado número de consumidores de las fases posteriores.
- iv) Se estima que la demanda crecerá moderadamente
- (151) Las estimaciones sobre la demanda indican una tasa media de crecimiento que se situará en torno al 3 % anual en los cinco próximos años. Según estas previsiones, para el año 2000 el mercado total se situará en torno a los 5,7 millones de onzas (es decir, un millón de onzas más que en 1995). Caracterizado por una relativa estabilidad, el mercado no fomentará la aparición de nuevos operadores o las prácticas agresivas para hacerse con el crecimiento del mercado, por lo que resulta poco probable que constituya un gran incentivo para la competencia.
- v) Las tecnologías de explotación y refinado han alcanzado su madurez
- (152) Dentro de su lógica comercial, las compañías se esfuerzan constantemente por mejorar su situación de costes mediante la introducción de nuevos métodos de trabajo y nuevas tecnologías en la producción. Por consiguiente, la mayoría de las industrias experimentan con el tiempo una mejora de los métodos de trabajo y las tecnologías utilizadas. La industria de extracción del platino no

constituye una excepción al respecto. Por otra parte, también resulta bastante normal que existan ciertas diferencias en los métodos de trabajo que emplean las diferentes empresas del mismo sector. Así pues, existen claras diferencias entre los métodos de trabajo de los cuatro productores de platino más importantes. En concreto, se considera que LPD es la explotación más avanzada y eficiente de todas las minas sudafricanas de platino. También se reconoce en el sector que la competencia generada por LPD ha obligado a Amplats e Implats a reducir sus costes.

- (153) No obstante, los avances tecnológicos en la minería del platino se producen a un ritmo bastante lento. No se espera que se produzcan grandes progresos tecnológicos que vayan a introducir cambios fundamentales en la estructura de producción del sector. Así pues, es poco probable que los avances en la tecnología de extracción o refinado vayan a dar pie a una intensa competencia en el sector del platino.
- vi) Grandes obstáculos de acceso al mercado y ningún nuevo competidor de importancia
- (154) Amplats, Implats, LPD y las empresas rusas controlan la mayor parte de las reservas de mayor calidad de mineral de platino. En particular, Amplats, Implats y LPD poseen la totalidad de las reservas económicamente viables que existen en Sudáfrica. Es éste un obstáculo infranqueable que impide el acceso a cualquier nuevo competidor. Por otra parte, la extracción y el refinado del platino es una actividad industrial con uso intensivo de capital. Las necesidades financieras también constituyen un obstáculo importante para la introducción de nuevos competidores. Además, una gran parte de los costes que implica el establecimiento de una mina son no recurrentes, con lo que aumenta el riesgo que supone introducirse en la minería del platino. Da la impresión de que no se producirá la entrada de ningún competidor importante, capaz de hacer frente a los componentes del oligopolio en un futuro próximo.
- vii) Contactos en numerosos mercados y vínculos estructurales
- (155) Los miembros del oligopolio concurren en todos los mercados de MGP y en otros mercados; por ejemplo, Gencor, sus filiales, AAC y las empresas rusas son grandes productores de oro.
- (156) Existen vínculos estructurales entre varios operadores del sector; concretamente, AAC controla De Beers, la empresa que se encarga del funcionamiento de Central Selling Organization (Organismo central de ventas), que controla entre el 70 y el 80 % de las ventas mundiales de diamantes. De Beers y las empresas rusas han celebrado un acuerdo de constitución de un cartel en el mercado de diamantes. Además, Gencor (mediante Samancor) y AAC (mediante Vanadium) son accionistas de Columbus, la empresa en participación del sector del acero inoxidable, establecida en Sud-

áfrica. Desde 1992, Columbus se ha visto sometida a grandes operaciones de expansión con objeto de convertirla en el sexto productor mundial de acero inoxidable. Con el fin de satisfacer su demanda de materiales de producción, Columbus tiene acceso a la fundición de ferrocromo de uno de sus propietarios (Samancor), mientras que, para hacer frente a su demanda de níquel, puede acudir a los productores nacionales de este metal, Amplats e Implats. Aunque estas operaciones no entran dentro del sector de los MGP, ponen de relieve, sin embargo, la estrecha vinculación existente entre las partes y sus competidores.

- (157) El 13 de marzo de 1996 (fecha en que se celebró la audiencia), AAC adquirió aproximadamente un 6 % de las acciones de Lonrho plc, con un derecho de tanteo sobre otro 18 % de las mismas. Sanlam, una de las empresas matrices de Gencor, es propietaria de un 3 % de Lonrho plc. Poseer una participación de hasta casi el 25 % podría conceder una influencia considerable en Lonrho plc, puesto que las restantes acciones de la empresa se encuentran muy dispersas. Ello confirma el interés de Amplats en las actividades de LPD y potencia la vinculación estructural que existe entre los suministradores del sector del platino.
- (158) Los múltiples contactos que existen en otros mercados y sus vinculaciones estructurales pueden actuar como contrapeso sobre los miembros de un oligopolio, al aumentar el riesgo de que se adopten medidas de represalia, de las que existen numerosas posibilidades, en caso de que un miembro del oligopolio se comporte de forma inaceptable para el resto de sus componentes. En unos documentos dirigidos a los consejos de administración de Gencor e Implats, fechados el 6 de mayo de 1994, un consultor presentó un estudio sobre las distintas respuestas posibles ante las conexiones de Amplats con LPD. Una de las posibles hipótesis señalaba: «advertencias y agresiones disciplinarias — guerras de precios específicas, por ejemplo Rh [rodio]».

#### viii) Conclusión

- (159) La transparencia del mercado y la homogeneidad del producto, combinadas con otros factores relacionados con la oferta y la demanda, han creado una situación que conduce a una posición dominante oligopolística. Como se señala más adelante, la escasa competencia que se ha experimentado en el mercado en las dos últimas décadas es reflejo de la tendencia a dicho dominio oligopolístico.

*En el pasado ha existido una tendencia al dominio oligopolístico*

- (160) En la última década, la evolución del crecimiento y de la cuota de mercado pone de relieve la existencia de un cierto nivel de competencia en el mismo. Sin embargo, la escasa competencia y otros comportamientos que se han podido observar entre los miembros del oligopolio demuestran el escaso

grado de competencia y la tendencia a una posición dominante oligopolística en las dos últimas décadas.

i) Evolución del crecimiento y la cuota de mercado en los últimos años

(161) Como se puede observar en el cuadro del Anexo VI, el mercado total de platino se incrementó en 2,4 millones de onzas, pasando de 2,8 a 5,2 millones en el período 1985-1995. El reciclado se incrementó en 245 000 onzas, por lo que su cuota de mercado pasó del 2 al 6 %. No obstante, quienes más se beneficiaron del incremento de la demanda fueron Rusia, Amplats y LPD, que en conjunto incrementaron su oferta en casi 2 millones de onzas. La cuota de mercado ruso se incrementó del 8 al 23 %, debido fundamentalmente a las ventas procedentes de sus existencias, y la de LPD pasó del [...] <sup>(13)</sup> al [...] <sup>(14)</sup>, merced al incremento de la producción, mientras que la expansión de Amplats no bastó para evitar que su cuota de mercado descendiese del [...] <sup>(15)</sup> al [...] <sup>(16)</sup>. Implats no pudo aumentar su producción, por lo que su cuota de mercado pasó del [...] <sup>(17)</sup> al [...] <sup>(18)</sup>. Estas variaciones de cuota indican un cierto nivel de competencia en el mercado. Especialmente, fueron el Estado ruso y LPD quienes contribuyeron a esta competencia por hacerse con el mercado ampliado, mientras que no puede decirse que Amplats sea un competidor agresivo, puesto que su cuota de mercado ha descendido y sólo se ha expandido a un ritmo que le ha permitido defender su posición como principal productor, cuando en realidad gozaba de oportunidades para seguir creciendo.

ii) Escasa competencia directa de precios para contratos con clientes a largo plazo

(162) Los datos de que se dispone muestran que la competencia directa de precios para contratos con clientes a largo plazo en el mercado es escasa. Aunque los precios diarios se cotizan en las bolsas de metales, sin embargo, según la información facilitada tanto por los clientes como por las partes, en torno al 90 % del platino se vende con arreglo a contratos a largo plazo y el 10 % restante en las bolsas de metales. La mayor parte de los contratos a largo plazo tienen una duración de un año pero por lo general se renuevan anualmente de forma automática. Es frecuente que los contratos a largo plazo incluyan una cláusula en la que se estipula que el metal ha de utilizarse para los fines previstos y especialmente que no puede ser revendido sin la autorización del vendedor, al que también le asiste el derecho de volver a adquirir el metal, en caso de que el comprador no lo necesite.

A cambio de estas restricciones, el comprador recibe a menudo un pequeño descuento de entre [...] <sup>(19)</sup> del precio de mercado. No obstante, estas restricciones también impiden que se ofrezca el metal a otros clientes o que se introduzca en las bolsas de metales, con lo que se evita que influya en el precio de mercado del platino. Concretamente, son los contratos a largo plazo suscritos con las compañías automovilísticas los que incluyen este tipo de cláusulas, aunque también es el caso de algunos fabricantes. La Comisión estima que hasta un 40 % de las ventas anuales de platino podría estar sujeto a este tipo de restricciones. La estabilidad de las relaciones entre proveedores y compradores, los escasos descuentos y las restricciones que se aplican a la reventa del metal muestran la limitada competencia directa de precios por conseguir contratos con clientes en el mercado del platino.

(163) En su réplica, las partes alegan que:

«Da la impresión de que la preocupación de la Comisión se centra en la escasa variación de descuentos a los clientes, aunque en una industria homogénea no se espera observar tal dispersión (tanto si el mercado presentaba una competencia perfecta o se encontraba monopolizado)» (Informe NERA página 27).

(164) La Comisión no comparte esta conclusión sobre la competencia en el sector del platino. Los productos compiten a veces por lograr contratos a largo plazo con los clientes. En este contexto, se ha de señalar que un factor importante que ha influido en el crecimiento de LPD en los últimos años ha sido el importante contrato de suministro que la empresa ha celebrado con Engelhard. Este contrato se obtuvo en competencia con Amplats, pero LPD ofreció mejores condiciones y se hizo con el contrato, a pesar de que Engelhard está vinculada a AAC. En un mercado con un escaso número de suministradores y clientes, en el que los precios del metal vendido en virtud de contratos a largo plazo se indizan con arreglo a los precios de mercado, la competencia de precios por contratos con clientes a largo plazo no podría sino adoptar la forma de descuentos ofrecidos cuando los suministradores compiten por los contratos más importantes. Evidentemente, no tendría lógica que el comprador no tuviese en cuenta los descuentos a la hora de elegir suministrador. Sin embargo, según las pruebas, el nivel de este tipo de competencia en el mercado es escaso.

iii) La persistencia de precios elevados demuestra el bajo nivel de competencia

(165) En su réplica las partes alegan que a lo largo de los años 90 se ha producido un descenso en los

<sup>(13)</sup> Menos del 10 %.

<sup>(14)</sup> Menos del 15 %.

<sup>(15)</sup> Menos del 50 %.

<sup>(16)</sup> Menos del 40 %.

<sup>(17)</sup> Menos del 40 %.

<sup>(18)</sup> Menos del 25 %.

<sup>(19)</sup> Menos del 5 %.

precios reales del platino en rands sudafricanos, lo cual ha generado una presión competitiva sobre los suministradores africanos:

«Si se tiene en cuenta el nivel relativamente elevado de inflación que se registra en la economía sudafricana a lo largo del período, se evidencia el acusado descenso de los precios reales del platino en los años 90. El precio medio en 1995 fue la mitad del registrado diez años antes, lo que da una idea de la presión competitiva a la que han sido sometidos los suministradores sudafricanos en los últimos años» (Informe NERA, página 18).

(166) En el Anexo V se ofrece la evolución anual de los precios reales del platino entre 1975-1995, expresada en dólares estadounidenses, yenes y rands. Se observa que los precios reales del platino expresados en rands sudafricanos pasaron de 1 500 rands/onza a superar los 3 000 rands/onza de 1980 a 1986. Salvo en 1982, el precio real del platino se situó por encima de los 2 000 rands/onza en todo el período 1978-1990. A la vista del incremento que se ha producido en la demanda desde 1985, y del hecho de que LPD y las empresas rusas han incrementado su cuota de mercado, se ha de concluir que LPD y Rusia han desempeñado un papel fundamental en el descenso de los precios reales durante los últimos cinco años, hasta alcanzar los niveles registrados a mediados de los 70. Aunque estos datos confirman una vez más que en los cinco últimos años LPD y el Estado ruso han contribuido a generar un cierto nivel de competencia, sin embargo, si se tiene en cuenta el conjunto de las dos últimas décadas, no se puede decir lo mismo.

(167) Por otra parte, se debería señalar que la cantidad relativamente reducida de platino que se negocia en las bolsas de metales y la existencia de contratos a largo plazo hace que los productores dispongan de un margen considerable para influir en la evolución de los precios del mercado. En primer lugar, los contratos a largo plazo dan a los productores un mayor control del destino de las cantidades entregadas, y en consecuencia, de los precios de mercado. Tal es especialmente el caso de los contratos con restricciones sobre la reventa del metal. Por consiguiente, normalmente los contratos a largo plazo impiden que el metal pueda influir directamente en la evolución de los precios del mercado de las bolsas de metales. En segundo lugar, los principales suministradores disponen de un amplio margen para poder influir en los precios que se cotizan en las bolsas de metales a través de lo que les suministran. A título de ejemplo, digamos que en los últimos años, el Estado ruso vendió una cantidad importante de platino en las bolsas de metales que ha contribuido al ya mencionado descenso de los precios. En 1991, el precio del platino descendió incluso por debajo de los 350 dólares estadounidenses, cuando las exportaciones de Rusia superaron por primera vez la cifra de un millón de onzas.

iv) Actuación anterior de los principales operadores del mercado

(168) La Comisión no ha investigado la posibilidad de que los principales suministradores hayan actuado en el pasado como si de un cartel se tratase. Sin embargo, al evaluar la posibilidad de que en el futuro adopten un comportamiento paralelo contrario a la competencia, es importante hacer referencia al entorno competitivo del que han formado parte hasta ahora los suministradores sudafricanos, así como al comportamiento competitivo real del Estado ruso.

(169) Antes de que tuvieran lugar los recientes cambios políticos, la economía sudafricana no se había caracterizado por la existencia de la libre competencia. En un entrevista concedida a Tim Modise para el programa de la televisión sudafricana «Focus», cuando el periodista preguntó al Presidente Mandela su punto de vista sobre la necesidad de introducir una política de competencia, su respuesta fue la siguiente:

«No es nada conveniente que tres cuartas partes de las acciones cotizadas en la bolsa de valores estén en manos de cinco conglomerados. Nuestra actividad económica industrial no puede florecer ni crecer, si estos conglomerados que monopolizan la actividad del país ahogan la iniciativa económica. Es preciso que exista competencia y esa es la razón de que el Ministro de Comercio e Industria esté decidido a modificar la Ley de competencia para garantizar que así sea. A este respecto, la legislación de competencia tiene una importancia capital.».

(170) En consonancia con la declaración del Presidente Mandela, en un documento oficial del Gobierno sudafricano sobre la política de minerales y de extracción minera se podía leer lo siguiente:

«Las estructuras del mercado que surgen del dominio ejercido por los conglomerados plantean una serie de problemas muy graves, puesto que tienen como resultado la creación de mercados oligopolísticos... Lo que ha sucedido en Sudáfrica es que los conglomerados han recurrido a la celebración de acuerdos de reparto del mercado mediante toda una gama de prácticas colusorias que separan los mercados entre sí y desembocan en connivencia para evitar la competencia en algunos mercados a cambio de operar libremente en otros.».

Se trata de un documento de debate en el que pueden existir puntos de vista contradictorios. Sin embargo, esta afirmación, en concreto, es objeto de consenso. Se ha de señalar que la minería es uno de los sectores más importantes de Sudáfrica y que AAC, Gencor y las empresas matrices de ésta son algunos de los operadores más importantes del sector minero sudafricano.

- (171) En los últimos años, el Estado ruso ha cubierto el 10 % de la demanda mundial del mercado del platino mediante las ventas procedentes de sus existencias. El motivo principal para que Rusia haya recurrido a la venta de sus existencias es probable que sea la necesidad de lograr divisas. Merced a sus ventas, Rusia introdujo un cierto nivel de competencia y contribuyó al descenso del precio del platino que se produjo a principios de los 90 y, hasta cierto punto, ha evitado que se hayan producido grandes incrementos de los precios hasta ahora. No obstante, a juzgar por los datos hechos públicos por Johnson Matthey, parece que las empresas rusas se han dado cuenta de las ventajas de vender en un mercado fuerte y de no permitir que caigan demasiado los precios del platino. Así pues, la competencia que Rusia puede introducir en el mercado del platino no es ilimitada. De su comportamiento a lo largo de todos estos años, se puede llegar a la conclusión de que sólo se puede esperar que las empresas rusas introduzcan un cierto nivel de competencia frente a los principales productores sudafricanos y únicamente hasta que desaparezcan sus existencias (véase más adelante).
- (172) Según el Sr. R.W. Rowland, consejero delegado y presidente ejecutivo de Lonrho, el comportamiento contrario a la competencia se ha mantenido en el orden del día del sector durante varios años, sin que se descartase la posibilidad de formar un cartel al estilo del constituido por De Beers. Además, durante varios años Gencor se ha mostrado interesada en adquirir las divisiones de platino de Lonrho, con objeto de hacerse con el control efectivo de las minas de LPD. Siempre según el Sr. Rowland, a nadie se le escapaba el objetivo monopolístico de esta operación. En su réplica, las partes adujeron que las alegaciones del Sr. Rowland no tenían base real o eran irrelevantes (réplica, página 11). No obstante, las partes no han desmentido ni refutado las declaraciones del Sr. Rowland.
- v) La situación futura del mercado sólo presenta unos pocos elementos de competencia
- (173) Como ya se ha mencionado, lo que ha llevado a las empresas rusas a la venta de sus reservas en los últimos años ha sido la necesidad de divisas. Estas cantidades adicionales que se han introducido en los mercados han favorecido la aparición de cierta competencia, como se evidencia, por ejemplo, en la evolución de los precios reales. No obstante, las minas rusas se encuentran en una situación deplorable, por lo que, al ritmo actual de las ventas, es creencia generalizada, incluidas las partes, que las reservas rusas se agotarán en unos dos años. Así pues, se espera que la competencia introducida por la oferta procedente de las reservas rusas llegue a su fin en unos dos años. Ello tendrá como consecuencia que el poder de mercado de Implats, LPD y Amplats aumentará en relación con las empresas rusas en un futuro próximo y hará que se conviertan en un operador de escasa importancia dentro del sector.
- (174) Además de las reservas rusas, el otro elemento importante de competencia introducido en el mercado en la última década fue la expansión de Lonrho, que incrementó su cuota de mercado desde el [...] <sup>(20)</sup> al [...] <sup>(21)</sup> entre 1985 y 1995. Según expresó un gran comprador de platino: «Merced al proceso de expansión que ha llevado a cabo a lo largo de los años, LPD se ha hecho un hueco como tercer operador del mercado».
- (175) Lonrho puede llevar a cabo una nueva expansión en los próximos años con unos gastos adicionales de capital no muy elevados. La nueva expansión de Lonrho introducirá un nuevo elemento de competencia en el sector del platino, por lo que se ha de esperar que, en respuesta al desafío, provoque iniciativas de competencia, especialmente de Amplats.
- (176) El gráfico que figura en el Anexo II muestra las curvas actuales de coste de explotación de los productores con sede en Sudáfrica. Hay que destacar que, en el caso de [...], por ejemplo, cerca del 80 % de los costes totales corresponden a extracción y carga, de los cuales el 70 % son costes fijos. Como se puede observar en el gráfico y se menciona en la sección VII.B.2, las variaciones en la estructura de costes de Implats y Amplats es mucho mayor que en el caso de LPD. También es opinión generalizada que Implats es la empresa que produce con costes más elevados y LPD la que opera con menores costes de los tres productores sudafricanos. Las diferencias que existen en sus estructuras de costes ofrecen a las empresas diferentes incentivos en términos de competencia. Merced especialmente a sus operaciones de bajo coste, LPD tiene el incentivo de incrementar su producción, con lo que se abriría la competencia a otros miembros del oligopolio.
- (177) De los tres suministradores sudafricanos, Implats es el que más tiene que perder de un hipotético aumento de la competencia, debido al elevado coste de sus explotaciones. Sin embargo, la competencia también ejercería presión sobre las operaciones de mayor coste de Amplats, y le obligaría a explotar con mayor intensidad y antelación sus reservas de bajo coste. De documentos internos de Implats y Lonrho se deduce que la segunda desea aumentar su producción, mientras que la primera se muestra reacia a la expansión de LPD.
- vi) Conclusión
- (178) De las características del mercado, de la evolución de la competencia en los precios y del comportamiento observado hasta ahora en los principales operadores del mercado se deduce que el mercado del platino se ha caracterizado por un comportamiento paralelo contrario a la competencia. Sin

<sup>(20)</sup> Menos del 10 %.

<sup>(21)</sup> Menos del 15 %.

embargo, en los últimos cinco años han sido las ventas procedentes de las reservas rusas (que se agotarán dentro de dos años) y la expansión de LPD, que se ha convertido en el tercer operador en importancia del mercado, los factores que han introducido un cierto grado de competencia. En el futuro, LPD puede continuar su expansión con coste de capital reducido, por lo que podría competir con los demás miembros del oligopolio.

*La presente operación generará una posición dominante oligopolística y un duopolio de hecho*

i) Función que desempeña Amplats en el sector del platino

(179) Según la réplica de las partes, la estrategia de Amplats está clara:

«En varias ocasiones, Amplats ha dejado muy clara su estrategia a sus competidores. En un ejemplo reciente de su modo de actuar, en la publicación «Business Day» de 29 de octubre de 1995 fuentes de la compañía aseguran que ésta utilizaría su poder financiero y sus mejores reservas de mineral para impedir que sus competidores crezcan en el mercado del platino. A ello añadió que sus planes actuales de expansión harían de los costes de producción el elemento que dividiría a los ganadores de los perdedores en el mercado (véase el Anexo IV). Es su control sobre las posibilidades de expansión a costes más bajos dentro del sector (PP Rust) lo que hace que estas declaraciones sean creíbles.

... Todo ello deja a Amplats en una situación en la que, si no se le controla, puede ejercer un poder enorme sobre el mercado. Ésta es la situación que más favorece a Amplats, mientras que a Implats y LPD les exige un reposicionamiento, que es la mejor opción para establecer una competencia efectiva a nivel del productor (véanse los Anexos V, VI y VII)». (Apéndice 10 de la réplica).

(180) Amplats tiene en sus manos la posibilidad de introducir nueva capacidad en el mercado a bajo coste y al ritmo que considere oportuno. Los principales obstáculos de competencia a los que se enfrentó Amplats en la pasada década fueron la expansión de LPD y las ventas rusas procedentes de reservas.

ii) La operación de concentración creará, en realidad, un duopolio

(181) La operación aunará en una sola compañía a todas las operaciones de platino de Gencor y Lonrho. En 1995, Implats/LPD y Amplats tendrían respectivamente una cuota de mercado en torno al 30-35 %.

Cabe la posibilidad de que cada una de estas compañías incremente al 40 % su cuota de mercado una vez que Rusia deje de vender sus reservas dentro de unos dos años. Cuando ello suceda, Rusia pasará a desempeñar un papel secundario frente a Implats/LPD y Amplats. A medio o largo plazo, es probable que la competencia se transforme en un duopolio, situación en la que los principales suministradores tendrían mucho más fácil la posibilidad de concertar sus actuaciones y, por ejemplo, restringir la producción.

iii) El hecho de que Amplats e Implats/LPD vayan a disponer de estructuras de costes similares reducirá el incentivo para competir

(182) Como se puede observar en el gráfico B del Anexo II, la operación de concentración entre LPD e Implats implicará la creación de una nueva empresa con una estructura de costes de explotación de las minas similar a la de Amplats. El gráfico B del Anexo II no implica que los costes de explotación sean idénticos, dado que aún existen diferencias importantes en la calidad del mineral, en la mezcla del mineral extraído, en los costes de las operaciones de producción y refinado y en los costes administrativos. No obstante, también es evidente que los gráficos que figuran en el Anexo II reflejan que, tras la operación de concentración, los costes de Amplats e Implats/LPD se parecerán más entre sí.

(183) Implats ha alegado que la operación permite a la unión Implats/LPD lograr sinergias importantes. Como se puede observar en la sección VIII que figura a continuación, la dirección de LPD ha mostrado su desacuerdo con estas sinergias. La Comisión estima que éstas podrían tener incluso repercusiones negativas, ya que las diferencias de los estilos organizativos existentes entre Implats y LPD dificultarán la integración que, por lo tanto, podría resultar muy costosa. Por consiguiente, la única consecuencia de la operación de concentración sobre la estructura de costes será la creación de una empresa con una estructura similar a la de Amplats, aunque las sinergias no facilitarán a Implats/LPD una ventaja de costes en relación con Amplats.

(184) El gran parecido de la estructura de costes de Amplats e Implats/LPD implica la probabilidad de que la combinación de ambas empresas y Amplats, en mayor medida, resulten afectadas y actúen de la misma forma sobre la evolución del mercado, como, por ejemplo, en sus decisiones sobre la producción. Un incremento de los precios tendría, por ejemplo, un efecto similar sobre la rentabilidad de las dos empresas. Así pues, los dos operadores sudafricanos tendrían unos intereses cada vez más coincidentes sobre cuál debería ser la evolución del

mercado, con lo que, una vez realizada la operación de concentración, aumentaría la probabilidad de que adoptasen comportamientos paralelos contrarios a la competencia, como, por ejemplo, restricciones de la producción.

(185) En su réplica, las partes han manifestado que Implats se ha reformado íntegramente en los últimos años y que las diferencias de costes entre los productores sudafricanos es mucho menor de lo sugerido. Sin embargo, no rebaten que LPD es el productor de platino con costes más bajos de todo el sector sudafricano y que uno de los principales objetivos de Implats en la operación de concentración estriba en garantizarse el acceso a reservas de bajo coste.

iv) La operación de concentración eliminará a LPD del mercado y reducirá la competencia

(186) La operación de concentración eliminará a LPD como operador independiente del mercado. Todos los aspectos de extracción, transformación, refinado y mercadotecnia del platino se concentrarán en una única estructura de gestión en Implats/LPD. Por consiguiente, como consecuencia de la operación de concentración, LPD dejará de ser el tercer operador del mercado, con lo que los clientes perderán opciones de mercado. Como consecuencia de ello, aumenta la probabilidad de que las condiciones de los contratos sean cada vez menos favorables para los clientes. Es de esperar, por ejemplo, que se reduzca aún más tras la operación de concentración la ya escasa competencia que existía sobre los descuentos.

(187) Es muy probable que la fusión dé lugar a una restricción de la producción conjunta de Implats y LPD. En este sentido, cabe señalar que la restricción de la producción no consiste únicamente en reducir su nivel absoluto. El control de la tasa de capacidad de expansión puede ser igualmente importante. Incluso en un mercado de crecimiento moderado como el del platino, basta simplemente con reducir dicha tasa para recortar el equilibrio entre oferta y demanda y, por ende, incrementar los precios. De hecho, el principal objetivo de la concentración parece ser controlar esta tasa. Según se señalaba en la circular dirigida a los accionistas de Lonrho con ocasión de la fusión:

«Hasta el momento, Implats y Lonrho no han logrado llegar a un acuerdo sobre determinadas cuestiones entre las que se incluyen los planes propuestos por la segunda para ampliar la actividad de LPD. Los directores creen que, a raíz de la fusión, los intereses de Lonrho y Gencor en aumentar el valor de Implats tras su ampliación coincidirán en beneficio de los accionistas de ambas.»

(188) Por otra parte, según las previsiones presentadas al [...], esta coincidencia de intereses tras la fusión supondrá un recorte de los planes de expansión que supondrá así un aumento de los precios en comparación con la situación en que la fusión estaba paralizada y ambas empresas mantenían sus planes para el futuro. Concretamente, el [...] ha tenido conocimiento de dos hipótesis diferentes que destacaban la repercusión sobre la producción de Implats y LPD según se llevase o no a cabo la operación:

«a) [...]

b) [...] <sup>(22)</sup>».

(189) Concretamente, [...] cree, según el informe titulado [...], que, desde el punto de vista del mercado, la fusión producirá dos beneficios fundamentales (además del posible ahorro de costes):

«[...] si se mantienen los actuales niveles de producción se influiría positivamente sobre los precios claves del metal] <sup>(23)</sup>».

Además:

«[...] el valor de capitalización del mercado del grupo resultante de la fusión será mayor que el valor subyacente de las entidades fusionadas debido a su dimensión y capacidad para ejercer una mayor influencia sobre el mercado...].».

(190) De no producirse la fusión, la expansión de LPD incrementaría la presión competitiva sobre los pozos mineros de bajo rendimiento de Implats y Amplats. La Comisión estima, basándose en el gráfico del Anexo II, que en 1994 los pozos que registraban beneficios negativos suponían un [...] <sup>(24)</sup> de la producción de Implats y un [...] <sup>(25)</sup> de la de Amplats. La fusión reducirá la competencia y creará una dominación oligopolística por dos motivos:

a) la fusión eliminará definitivamente la amenaza competitiva de LPD respecto de las operaciones de alto coste de Implats al unificar las actividades de mercadotecnia de LPD e Implats y garantizar que cualquier expansión futura de las actuales reservas de LPD se efectúa teniendo

<sup>(22)</sup> [...].

<sup>(23)</sup> [...].

<sup>(24)</sup> Menos del 25 %.

<sup>(25)</sup> Menos del 25 %.

en cuenta los intereses conjuntos de ambas. Desde el punto de vista de Implats, la fusión supondría una cortapisa para la conducta competitiva de la actual LPD;

- b) la fusión creará una empresa de la misma dimensión que Amplats, con grandes reservas a bajo coste, una estructura de costes similar y una capacidad para ejercer mayor influencia sobre el mercado. Así las cosas, habida cuenta de las características del mercado y de la anterior conducta competitiva del sector, Amplats e Implats/LPD carecerían de incentivo para competir entre sí. Por lo tanto, es muy probable que como resultado de la operación se produzca una conducta paralela anticompetitiva. En efecto, es mucho más probable que la actual estructura dé lugar a un cierto grado de competencia, ya que LPD ocupa un tercer lugar en el mercado y cuenta con un mayor incentivo para expandir su producción que la fusión de Implats con LPD.
- (191) A pesar de los anteriores vínculos existentes entre los grupos Gencor y Lonrho, de no efectuarse la fusión, Implats no hubiera tenido tiempo para impedir que LPD ampliase su producción de platino. La expansión de LPD puede efectuarse con un gasto de capital adicional limitado. Según los datos de las partes y un análisis facilitado por el Sr. R. W. Rowland, antiguo presidente de Lonrho, la mayor parte de la expansión prevista puede financiarse simplemente mediante recursos internos. También es posible ampliar aún más a bajo coste y, a pesar de los derechos de protección de la minoría de Implats, con el tiempo éstos no podrán impedir las actividades que supusiesen un incremento de los beneficios para todos los accionistas.
- (192) En su réplica, las partes manifiestan su inquietud por que la Comisión no haya concedido la importancia que corresponde a las pruebas presentadas al ofrecer una impresión errónea de las opiniones de terceros sobre la concentración. Los participantes en la fusión pretenden cuantificar la importancia de las pruebas refiriéndose a un porcentaje de respuestas a dos preguntas concretas de los cuestionarios de la Comisión que consideran podrían respaldar su postura en cuanto al impacto de la operación. La Comisión discrepa en que se pueda valorar el peso de las pruebas atribuyendo porcentajes a las respuestas. De hecho, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión reduciría la competencia en el mercado del platino, precisamente por que ha tenido en cuenta todas las pruebas.
- B.6. Análisis económico facilitado por las partes**
- (193) Como parte de su réplica, las partes presentaron un análisis económico de la operación propuesta, elaborado por NERA, consultora económica establecida en Gran Bretaña, y asumido conjuntamente por las partes.
- (194) Este análisis establece un marco para el estudio de la competencia en el sector del platino. En cuanto a la competencia existente anteriormente en este sector, se llega a la conclusión de que «la relación entre los actuales precios de mercado y los costes de explotación de los productores sudafricanos es coherente con las características de un mercado competitivo». (Informe NERA, página 12).
- (195) La Comisión considera que la medida en que el actual nivel de precios refleja los precios competitivos de un sector perfectamente competitivo habría de ser objeto de una investigación empírica y no ha sido demostrada por NERA ni por la Comisión. No obstante, como ya se ha señalado en la sección VII.B.5, la Comisión admite que el mercado del platino ha conocido cierto grado de competencia en los últimos años, procedente principalmente de la venta de existencias rusas y de la expansión de LPD. La Comisión también coincide con NERA en que esta competencia ha dado lugar a una disminución de los costes de explotación y ha constituido un incentivo para introducir nuevas fuentes de suministro a bajo coste (Informe NERA, página 6). En este sentido, LPD ha jugado un importante papel en sector del platino en Sudáfrica.
- (196) En cuanto a la posibilidad de abuso monopolístico, NERA afirma que «en primer lugar, una de las características fundamentales del abuso monopolístico es la eliminación de la producción cuyos costes de explotación son inferiores al nivel de precios monopolísticos predominantes; en segundo lugar, el ejercicio del poder monopolístico depende en gran medida de la capacidad del monopolista para controlar las fuentes marginales de suministro».
- (197) La Comisión admite que la posibilidad de una adaptación marginal de la oferta es fundamental para ejercer el poder monopolístico en el sentido económico clásico. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, (por ejemplo en la sección VII.B.4.) una restricción de la producción de platino por parte del oligopolio difícilmente podrá compensarse mediante el suministro de fuentes marginales, es decir, de productores ajenos al oligopolio, productos reciclados y existencias distintas de las rusas.
- (198) Por lo que respecta a la posibilidad de dominación oligopolística, NERA argumenta que «quizás la condición previa más esencial para que un grupo oligopolístico cohesionado logre que el mercado sea anticompetitivo estriba en la existencia de un

mercado estable cuya situación no pueda verse afectada por perturbaciones externas». (Informe NERA, página 25).

(199) Según NERA, las posibles fuentes de perturbaciones externas son, entre otras

- a) las oscilaciones de la demanda;
- b) la incertidumbre en cuanto a la elasticidad de la demanda (a corto y largo plazo);
- c) la incertidumbre en cuanto a la política de ventas de los poseedores de existencias de platino y de fuentes marginales de platino tales como las minas de níquel;
- d) la incertidumbre en cuanto a la disponibilidad de platino reciclado. (Informe NERA, página 25).

(200) *Respecto de la letra a):* Cabe señalar que es normal en muchos mercados —y no solo en el del platino— que se produzcan con el tiempo oscilaciones de la demanda. Sin embargo, estas oscilaciones sólo son importantes a la hora de evaluar la dominación oligopolística cuando puedan afectar al equilibrio del oligopolio. Tal y como se ha señalado, se prevé que en los próximos años el mercado del platino registre un crecimiento simplemente moderado. Además, en las últimas décadas las oscilaciones de la demanda han sido positivas y han supuesto un crecimiento de los niveles de demanda, mientras que actualmente no existe virtualmente ningún riesgo de que disminuya la demanda prevista. Más bien cabe decir que el déficit de oferta previsto sólo puede ser colmado en realidad por Amplats, Implats, LPD o por las existencias rusas (a corto plazo).

(201) NERA alega que «en cierta medida, el platino está sujeto a oscilaciones especulativas de la demanda» y que «el volumen de papel negociado en la NYMEX y en la TOCOM equivalía a cerca de 135 millones de onzas en 1995, aproximadamente 27 veces superior al volumen de entregas físicas». (Informe NERA, página 8). El volumen absoluto de papel negociado es un mal indicador del nivel de actividad especulativa del mercado. La investigación de la Comisión no ha puesto de manifiesto que el mercado del platino sea especulativo sino más bien que se guía por los factores fundamentales de la oferta y la demanda, tal como se mencionaba en la sección dedicada al mercado de producto. Concretamente, el estudio de RSI encargado por la Comisión reveló que la NYMEX es fundamentalmente un mercado a plazo para operaciones físicas en lugar de un mercado puramente de futuro.

(202) *Respecto de la letra b):* La Comisión ha llegado a la conclusión de que la demanda de platino pre-

senta una inelasticidad de precios en la actual gama de precios. Como se afirmaba en la sección dedicada al mercado de producto [sección VI.A.2.iii)], la Comisión reconoce que la elasticidad a largo plazo de la demanda de platino podría ser mayor si los precios se multiplicasen por dos o por tres. Empero, es muy improbable que un incremento de precios importante pero más limitado (del 10 %, por ejemplo) diese lugar a un proceso de sustitución considerable. Así se desprende de la experiencia del período 1985-1989 cuando el precio real del platino superaba los 600 dólares estadounidenses (cerca de un 40 % más que en 1995), pero no se produjo sustitución alguna y la demanda siguió subiendo. En su réplica, las partes no rebaten que en la actual gama de precios la demanda de platino es inelástica, lo cual es coherente con el funcionamiento de un mercado competitivo. En efecto, según la teoría económica, una elasticidad de 1 supondría que, ya antes de esta operación, el precio del platino habría sido fijado al nivel del monopolio (Informe NERA, página 27, punto 3). Sin embargo, según se ha indicado antes, la Comisión no cree que el actual nivel de precios sea un precio monopolístico debido a la competencia que representan, concretamente, LPD y las ventas de existencias rusas. Todo ello es coherente con la opinión de que la demanda de platino presenta un elasticidad de precios negativa.

(203) *Respecto de las letras c) y d):* Tal y como se ha señalado anteriormente, la Comisión considera que es muy improbable que suministradores ajenos al oligopolio, las existencias distintas de las rusas y la disponibilidad de platino reciclado logren ejercer una repercusión tal sobre el mercado que puedan impedir un abuso de posición dominante conjunta.

## B.7. Conclusión

(204) Hasta la fecha, el mercado del platino se caracterizaba por sus tendencias a la conducta paralela anticompetitiva. Existen pruebas en este sentido de competencia de precios a la baja durante los últimos dos decenios. En los últimos años, Rusia ha vendido parte de sus existencias, probablemente debido a su necesidad de divisas. No obstante, este país ha seguido una política de «vender ejerciendo el poder de mercado». Además, se admite que el sector minero sudafricano se ha caracterizado en el pasado por una fuerte conducta contraria a la competencia. LPD formaba parte de esta situación pero a pesar de ello ha logrado ampliar su producción, compitiendo así con Amplats e Implats. Los principales factores de competencia en el mercado han sido las ventas de existencias rusas y la expansión de LPD.

(205) De realizarse la fusión, la situación futura se caracterizaría por la existencia de dos proveedores sud-

africanos cuyas estructuras de costes de extracción e incentivos serían similares. La fusión de LPD e Implats tendría una repercusión restrictiva de la competencia en el mercado ya que actualmente LPD tiene un incentivo para expandirse y, siendo uno de los operadores más activos del mercado, acabaría desapareciendo. La nueva entidad tendría menos incentivos para la expansión, ya que no le interesaría ejercer presión sobre las operaciones de alto coste de Implats. Teniendo en cuenta las características del mercado, la similitud de las estructuras de costes resultantes y los antecedentes competitivos en el sector del platino, tanto Implats/LPD como Amplats carecerán de estímulo para competir entre sí. La desaparición de LPD supondría una importante diferencia cualitativa en el mercado. Es muy probable que una de las consecuencias de la fusión fuese un control aún mayor del suministro de platino a medio plazo y, por ende, un incremento de los precios de este metal. Esto redundaría en beneficio tanto de Amplats como de la entidad resultante de la fusión LPD/Implats las cuales disfrutarían de una posición duopolística dominante debido a la escasa competitividad de Rusia a medio plazo.

- (206) Por lo tanto, como conclusión, la operación crea, a medio plazo, una posición duopolística dominante, integrada por Amplats e Implats/LPD, en el mercado del platino, que se caracteriza ya por una escasa competencia, y que produciría el resultado de restringir la competencia efectiva en el mercado común. En términos relativos, las partes tienen en dicho mercado unas cuotas de mercado inferiores a las que poseen en otras zonas del mundo y han alegado que, por este motivo, la operación repercutiría poco sobre el mercado común. Sin embargo, como se ha señalado antes, el del platino es un mercado mundial y los precios de este metal en la Comunidad Europea se fijan a nivel mundial. Así pues, los efectos anticompetitivos de la operación sobre el mercado del platino se harían sentir en la Comunidad Europea, por ejemplo en los precios más elevados de todo el platino que se vendiese en la Comunidad y no sólo en el vendido por Implats y LPD.

### C. Rodio

- (207) De los MGP, el rodio es el tercero más importante en valor de las ventas tras el platino y el paladio. El rodio representó el 12 % del total del volumen de ventas de MGP en 1994.
- (208) Por lo que se refiere a las cuotas de mercado y a la concentración del suministro, la situación es similar a la del platino. Implats/LPD y Amplats poseen cerca del 70 % del mercado y Rusia entre el 20 %

y el 25 % (véase el cuadro A2 del Anexo I). Las características del mercado del rodio son iguales que las del platino. El mercado es transparente, el metal es un producto homogéneo comercializado libremente y los precios de los operadores son públicos. Además, la tecnología para su extracción y refinado está desarrollada, el proceso de producción es idéntico al de otros MGP, el sector cuenta con importantes obstáculos a la penetración, existen vínculos financieros y contactos entre los mercados y es poco probable que los compradores tengan, al igual que sucede con el platino, un poder de compra.

- (209) Como en el caso del platino, la demanda de rodio es inelástica frente a los precios ya que su uso está vinculado casi en exclusiva al de los catalizadores para automóviles. Concretamente, el 98 % del rodio se utiliza para catalizadores y el 2 % restante para otras aplicaciones industriales.

### Conclusión

- (210) Por los mismos motivos citados al examinar el mercado del platino, las características del mercado del rodio descartan que pueda darse una competencia eficaz entre los principales operadores tras la fusión. De esta forma, la operación creará a medio plazo una posición dominante duopolística en el mercado del rodio que producirá el resultado de restringir considerablemente la competencia efectiva en el mercado común.

### D. Paladio, rutenio e iridio

- (211) Además de los mercados del platino y del rodio, la Comisión ha investigado también los del paladio, rutenio e iridio. En estos dos últimos no se observaron problemas desde el punto de vista de la competencia. Los rusos parecen dominar el mercado del paladio. Sin embargo, LPD sólo añadirá un [...] <sup>(26)</sup> a la cuota de mercado de Implats, que es del [...] <sup>(27)</sup> (1994) por lo que la fusión no eliminará la posición dominante del productor ruso en el mercado del paladio.

## VIII. PROGRESO ECONÓMICO Y TECNOLÓGICO

- (212) Implats ha alegado que es posible realizar importantes sinergias y, por lo tanto, reducir costes

<sup>(26)</sup> Menos del 5 %.

<sup>(27)</sup> Menos del 15 %.

mediante su fusión con LPD. Concretamente, Implats cree que se pueden alcanzar estas sinergias gracias a:

- a) las ventajas de productividad derivadas de la información recíproca, y
- b) los ahorros resultantes del cierre de algunas de las instalaciones de tratamiento y refinado de LPD.

(213) La dirección de LPD discrepa de la magnitud de estas sinergias. Morgan Grenfell y James Capel, en un informe elaborado para el Consejo de Administración de Lonrho Plc., estimaban que las sinergias de la fusión serían tan sólo una décima parte de las apuntadas por Implats (excluyendo algunos efectos positivos y negativos no cuantificables). La Comisión cree que las únicas sinergias importantes pueden producirse en las instalaciones de tratamiento y refinado, pero sólo al cabo de varios años. En particular, las grandes sinergias resultantes de la concentración de las operaciones de refinado de metales preciosos en una única refinería son bastante inconcretas. Además, las sinergias globales de la operación podrían incluso ser negativas debido a las grandes diferencias existentes entre las culturas organizativas de ambas empresas, que podrían desembocar en una integración complicada y probablemente costosa.

(214) Parece que el principal efecto de la fusión es el incremento del poder de mercado de la entidad resultante de la operación. Sin embargo, aún cuando existiesen dichas sinergias. La Comisión estima que no redundarían en beneficio del consumidor ya que la fusión crearía una posición dominante conjunta en los mercados del rodio y del platino y supondría un obstáculo para la competencia en estos mercados.

#### IX. PROYECTO DE COMPROMISO PROPUESTO POR LAS PARTES

(215) Las partes propusieron a la Comisión un proyecto de compromiso cuyo objeto es despejar las inquietudes suscitadas por la operación desde el punto de vista de la competencia. Dicho compromiso se sometió a los Estados miembros y se discutió durante la reunión del Comité consultivo el 9 de abril de 1996. Consta de tres elementos:

- a) desarrollo de una capacidad extraordinaria de [...] onzas en el [...];
- b) mantenimiento de la producción en los niveles actuales [...] de onzas al año;
- c) creación de un «nuevo proveedor» en el mercado.

(216) El compromiso propuesto se refiere a la conducta de las partes, por lo que no puede aceptarse con

arreglo al Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración. En cualquier caso, el compromiso no despeja las inquietudes de la Comisión por lo que a la competencia se refiere ya que, aunque el desarrollo de capacidad adicional pudiera ser beneficioso, esta oferta, junto con la de mantener la producción a los niveles actuales, no refleja el crecimiento del mercado que, según todos los comentarios, va a producirse. Por otra parte, se podría reducir prematuramente la producción de otros pozos pertenecientes a la entidad fusionada, simplemente para mantener la producción en el nivel de [...] de onzas, reduciendo así la oferta global. Además, lo que es aún más importante, estos elementos no contemplan la cuestión de la estructura oligopolística del mercado. Por consiguiente, si un proveedor mantiene la producción a un nivel constante, esto se comunicaría a otros miembros del oligopolio, por ejemplo, a Amplats. Por consiguiente, si crece la demanda, se generaría un presión ascendente sobre los precios.

(217) En cuanto a la creación de un «nuevo proveedor», basta con que las partes [...]. Por lo tanto, esta medida tendría una repercusión ínfima sobre el futuro suministro de platino a los clientes finales.

(218) Por todo ello, habida cuenta de estos factores, el borrador de compromiso propuesto por las partes no basta para despejar los problemas de competencia que plantea este asunto.

#### X. CONCLUSIÓN

(219) El resultado de la operación sería la creación de una posición dominante duopolística en favor de Amplats e Implats/LPD en los mercados del platino y del rodio que supondría un obstáculo significativo para una competencia efectiva en el mercado común en el sentido de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN.

#### Artículo 1

Se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo Espacio Económico Europeo la operación de concentración, notificada por Gencor Limited y Lonrho plc., mediante la cual Gencor Limited y Lonrho plc., adquirirían el control conjunto de la totalidad de actividades de Implats y de LPD.

#### Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- 1) Gencor Limited  
6 Hollard Street  
Johannesburg 2001  
PO Box 61820  
Marshalltown 2107  
Republic of South Africa.

Hecho en Bruselas, el 24 de abril de 1996

- 2) Lonrho plc  
4 Grosvenor Place  
UK-London SW1X 7DL.

*Por la Comisión*

Karel VAN MIERT

*Miembro de la Comisión*

## ANEXO I

## Cuadro A1

Estimación de las cuotas de mercado en el sector del platino en 1994 y 1995, según el volumen (\*)

(en %)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Total de las partes	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Rusia	< 25	< 25
Otros	< 10	< 10
Reciclaje	< 10	< 10
Total	100	100

Fuente: Datos de las partes.

(\*) El volumen y las cuotas de valor de mercado son idénticos en el sector del platino.

(\*\*) El descenso de la cuota de mercado de Implats entre 1994 y 1995 se debió a problemas coyunturales de producción.

## Cuadro A2

Estimación de las cuotas de mercado de paladio y rodio en 1994, según el volumen (\*)

(en %)

	Paladio	Rodio
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Total de las partes	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Rusia	< 60	< 25
Otros	< 10 (**)	< 15 (**)
Total	100	100

Fuente: Datos de las partes.

(\*) El volumen y el valor de las cuotas de mercado son idénticos en estos mercados.

(\*\*) Las cifras no incluyen en reciclado, que fue inferior al 10 % de la demanda total de paladio y rodio en 1994 según Johnson Matthey.

*ANEXO II***NOTA EXPLICATIVA DE LOS GRÁFICOS**

Los gráficos incluidos en el anexo II reflejan, según las partes, las curvas de los costes de explotación, antes y después de la operación, de los tres productores de platino sudafricanos.

Estos gráficos se han elaborado basándose en los costes de explotación totales de cada una de las minas de los productores (expresados en rands sudafricanos por onza de platino equivalente) para 1994, y en la cantidad (en miles de onzas) producida por cada mina.

Así pues, cada tramo de la curva refleja el incremento de producción y de los costes de explotación derivados de cada mina adicional.

Los gráficos muestran la actual asimetría de los costes de explotación entre LPD, Implats y Amplats, y la simetría de dichos costes entre Implats/LPD y Amplats tras la fusión de las dos primeras.

---

GRÁFICO II A  
ANTES DE LA FUSIÓN (COSTES DE EXPLOTACIÓN DE LOS POZOS)

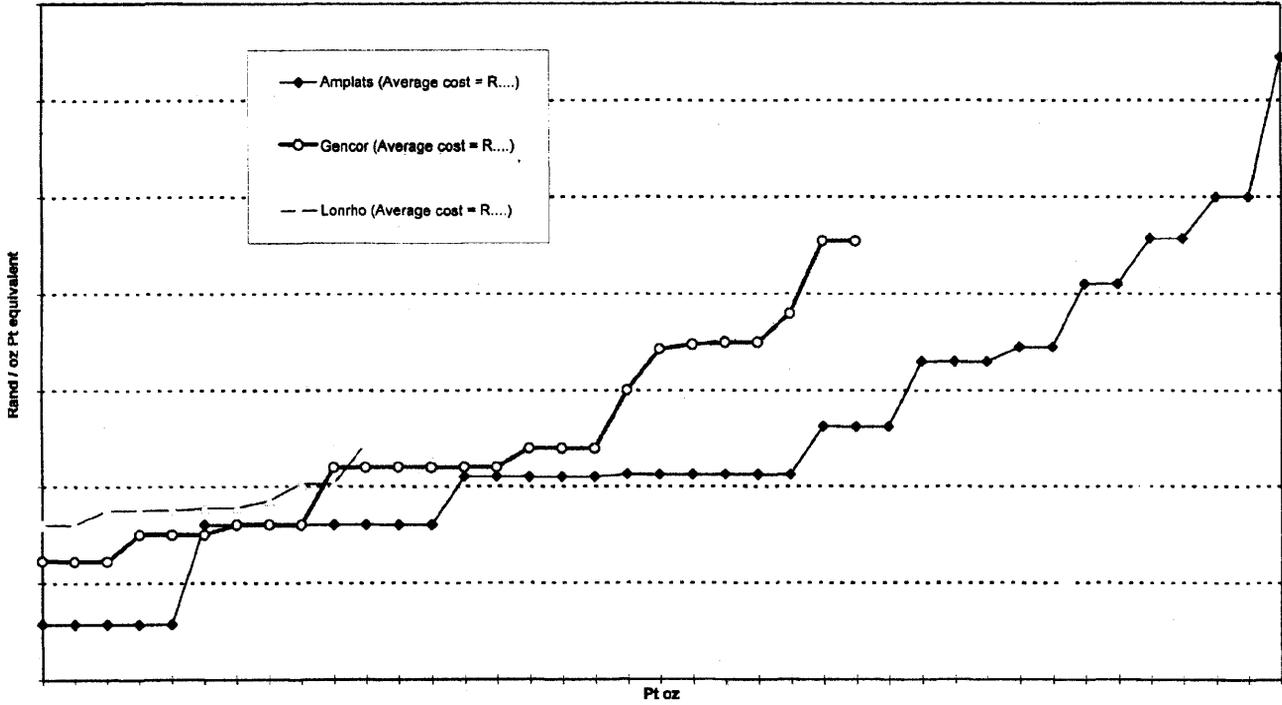
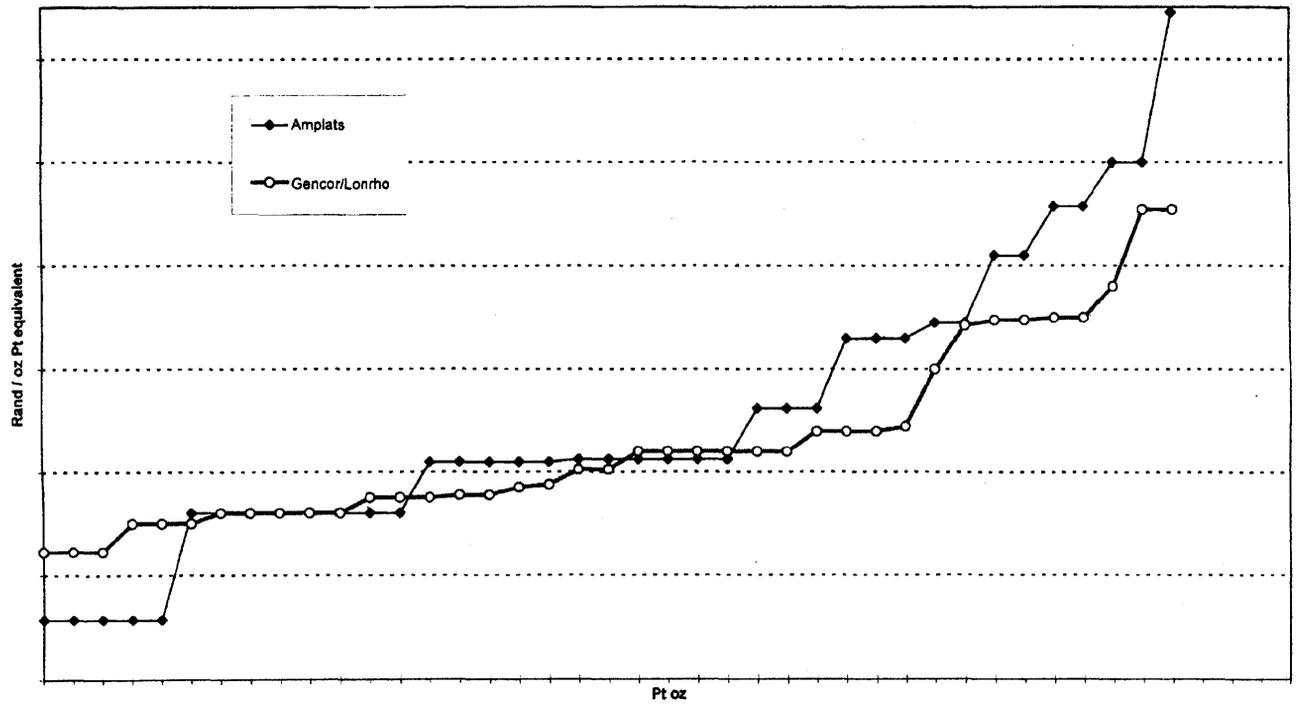


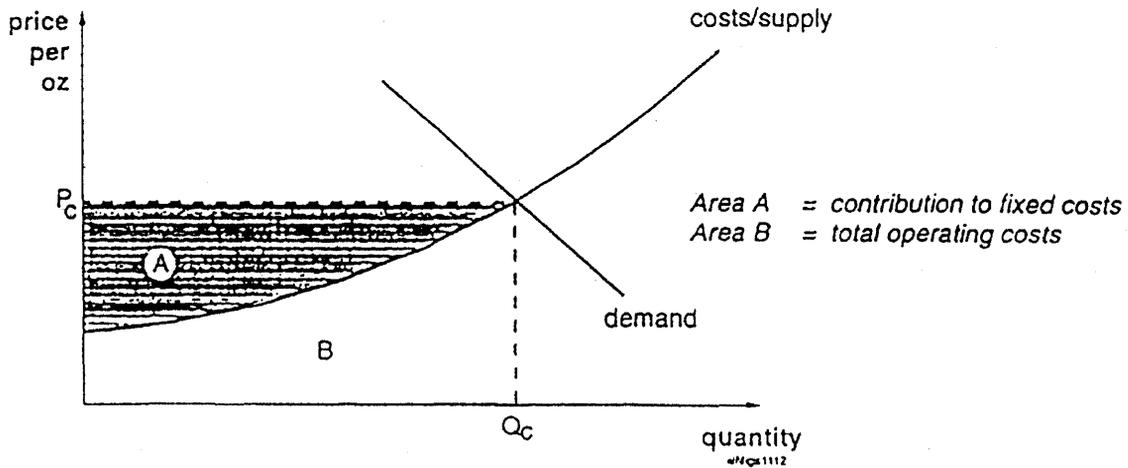
GRÁFICO II B  
DESPUÉS DE LA FUSIÓN (COSTES DE EXPLOTACIÓN DE LOS POZOS)



## ANEXO III

Gráfico 2.1

Costes, oferta y demanda en un sector de recursos naturales



## ANEXO IV

Gráfico 3.1

Curva de costes del sector del platino para los productores sudafricanos (primer semestre del ejercicio económico 1995)

[...]

## ANEXO V

## PRECIOS DEL PLATINO POR DIVISAS

Año	Tipo de cambio (moneda nacional/\$)		Precio del platino: nominal			Precio del platino: real		
	Japón	Sudáfrica	US \$/oz	100 Yen/oz	Rand/oz	US \$/oz	100 Yen/oz	Rand/oz
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

## ANEXO VI

## MERCADO DEL PLATINO: volúmenes y cuotas, 1985—1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>a) Volúmenes</b> (en miles de onzas)											
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Total Sudáfrica	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Rusia (ventas)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Norteamérica	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Otros	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Reciclado	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Total mundial	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
<b>b) Cuotas</b> (%)											
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Totaal Zuid-Afrika	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Rusia (ventas)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Norteamérica	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Otros	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Reciclado	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Total mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Johnson Matthey Platinum 1995 y Platinum 1995 Interim Review. Las cifras de la oferta son las estimaciones de Implats redentres a las ventas de láminas de platina primario. Con la excepción de Rusia, estas cifras son muy similares a las de la producción de las minas.

ANEXO VII

PRECIOS DEL PLATINO SEGÚN LA MONEDA

