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 [1], 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 [2],

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 Platinum 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

[1] 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.

[2] 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 Johanesburgo 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 férreos (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 investigaión 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 más preciado 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 (vêase 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) [3].

(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

[3] 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 importante 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 realiza 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 sustitutivos 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 alérgeno 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 automación. 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 [4] 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 [5].

[4] European Minerals Yearbook, 1995.

[5] 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 Zimbabwe 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 Johanesburgo, que es el mayor yacimiento de MGP que se conoce en el mundo. Se trata de una intrusión elíptica de unos 350 x 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 [6] 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:

[6] 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 reciclado 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 fueel 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 aproximadamente 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 comerical.

(7) Menos del 40 %.

(8) Menos del 25 %.

Implats

(108) Implats es el segundo proveedor de platino con una cuota del [...] (9) 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 [...] (10) 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 [...] (11) 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 diferencie 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.

(9) Menos del 20 %.
(10) Menos del 25 %.
(11) 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 Lonhro 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 Unexim-bank 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 Johanesburgo, 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
Recupéración	-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 Johanesburgo, 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 ([12]). 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 connivencia 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:

a) 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;

b) la oferta se encuentra muy concentrada y se caracteriza por una gran transparencia de mercado, 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-

([12]) 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 trasparencia 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 Sudáfrica. 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 Lonhro 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 [...] ([13]) al [...] ([14]), merced al incremento de la producción, mientras que la expansión de Amplats no bastó para evitar que su cuota de mercado descendiese del [...] ([15]) al [...] ([16]). Implats no pudo aumentar su producción, por lo que su cuota de mercado pasó del [...] ([17]) al [...] ([18]). 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 [...] ([19]) 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 productores 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

([13]) Menos del 10 %.
([14]) Menos del 15 %.
([15]) Menos del 50 %.
([16]) Menos del 40 %.
([17]) Menos del 40 %.
([18]) Menos del 25 %.
([19]) 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 la 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 [...] ([20]) al [...] ([21]) 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

([20]) Menos del 10 %.
([21]) 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) [...] [22]».

(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] [23]».

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 [...] [24] de la producción de Implats y un [...] [25] 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

[22] [...].
[23] [...].
[24] Menos del 25 %.
[25] 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 presenta 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 [...] [26] a la cuota de mercado de Implats, que es del [...] [27] (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

[26] Menos del 5 %.
[27] 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.

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

Hecho en Bruselas, el 24 de abril de 1996

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
Reciclage	< 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 iféntico 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)

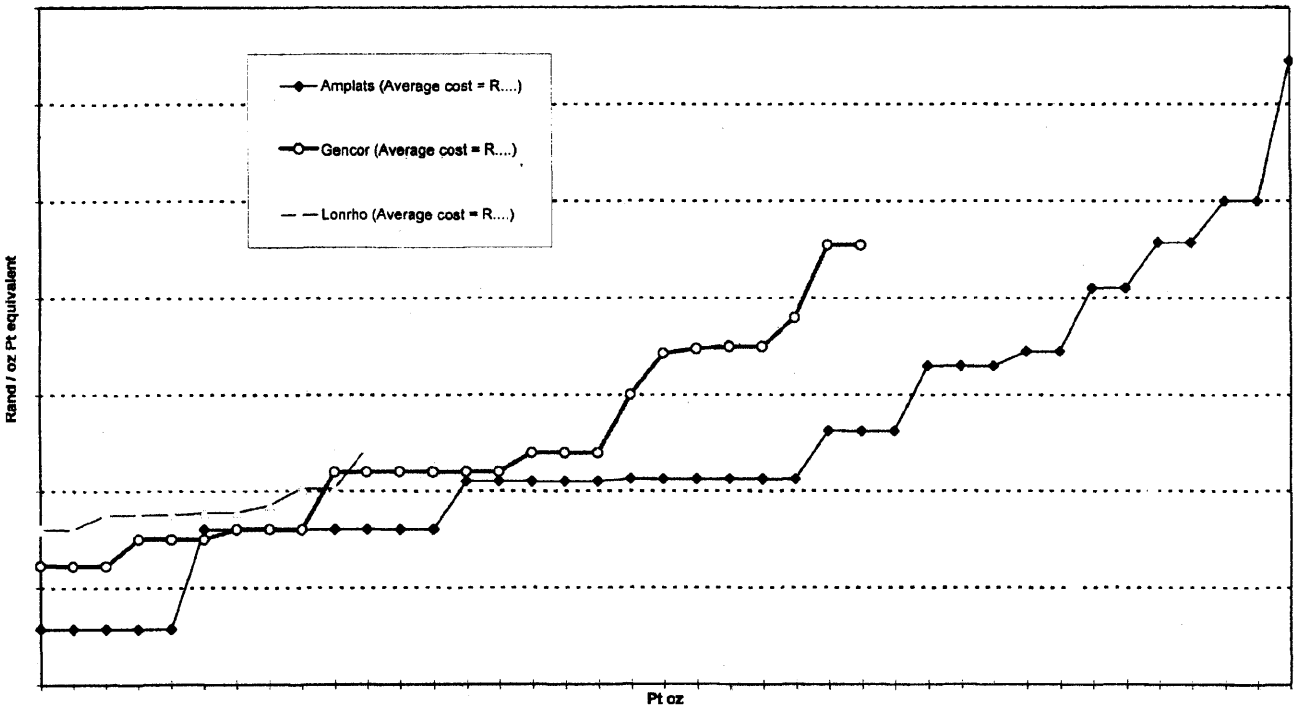
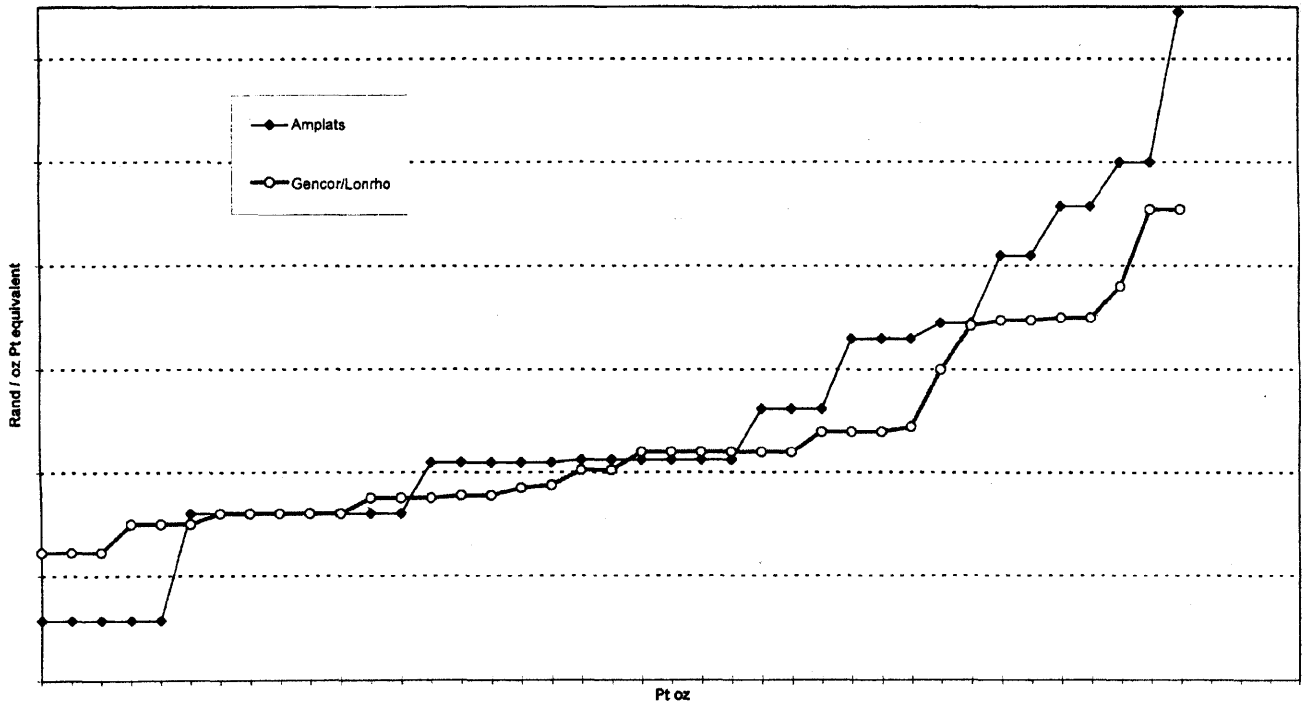


GRÁFICO II B

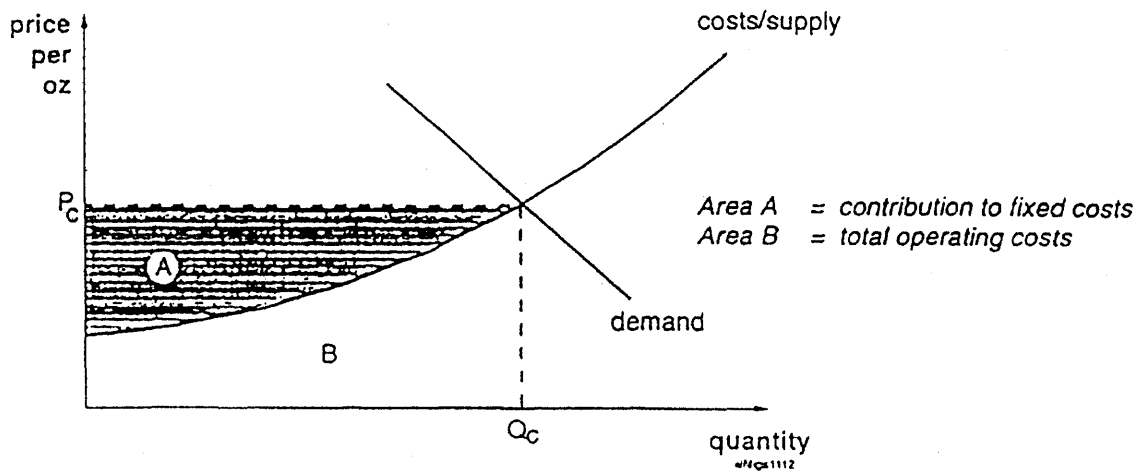
DESPUÉS DE LA FUSIÓN (COSTES DE EXPLOTACIÓN DE LOS POZOS



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
a) Volúmenes											*(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) Cuotas											*(%)*
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 rederentes 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

