DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de octubre de 2001

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

(Asunto COMP/M.2420 — Mitsui/CVRD/CAEMI)

[notificada con el número C(2001) 3363]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2004/270/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, la letra a) del apartado 2 de 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], cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/97 [2], y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 26 de mayo de 2000 de iniciar un procedimiento en relación con este asunto,

Visto el dictamen del Comité consultivo de concentraciones [3],

Visto el informe final del consejero auditor en el presente asunto [4],

Considerando lo siguiente:

(1) El 31 de mayo de 2001, Mitsui y Companhia Vale do Rio Doce («CVRD») notificaron a la Comisión, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, una concentración por la que Mitsui y CVRD adquirirían el control conjunto de CAEMI Mineração e Metalurgia SA («CAEMI») mediante una compra de acciones.

(2) Tras estudiar dicha notificación, la Comisión concluyó el 3 de julio del 2001 que la operación notificada correspondía al ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 y señalaba que la misma suscitaba serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común y con el Acuerdo EEE. El 29 de agosto de 2001 la Comisión publicó un pliego de cargos y el 24 de septiembre de 2001 oyó a las partes.

I. LAS PARTES

(3) Mitsui es una empresa japonesa que opera a escala mundial en el comercio de materias primas de diversa índole, así como de otros productos, incluido el mineral de hierro. Mitsui tiene participaciones minoritarias y mayoritarias en cierto número de compañías mineras indias y australianas que se dedican a la extracción de mineral de hierro y una importante participación minoritaria en Robe River, que por su importancia es la segunda mina del mundo de dicho mineral. Mitsui también facilita asesoramiento y financiación a las actividades comerciales de otras empresas.

(4) CVRD, que tiene su sede en Brasil, es una empresa minera muy diversificada y el mayor productor de mineral de hierro del mundo. En solitario o en participación controla ya la mayoría de la producción de mineral de hierro de Brasil con la notable excepción de la de Mineração Brasileiras Reunidas SA («MBR»), filial de CAEMI. Recientemente, CVRD ha adquirido Ferteco Mineração SA («Ferteco»), que es el tercer mayor productor de mineral de hierro de ese país. CVRD también se muestra activa en el sector del transporte comercial (ferrocarril, actividades portuarias y transporte marítimo) y, aparte de dedicarse a la extracción de mineral de hierro, también fabrica productos tales como fertilizantes, caolín, bauxita metalúrgica, papel y pasta de papel.

(5) CAEMI es una empresa pública de Derecho brasileño que tiene participaciones en empresas que se dedican a la producción y venta de mineral de hierro en Canadá y

[1] DO L 395 de 30.12.1989, p. 1 (versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13).
[2] DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] DO C 79 de 30.3.2004.
[4] DO C 79 de 30.3.2004.

Brasil, y en este país de caolín y bauxita calcificada refractaria. También tiene en Brasil participaciones en sociedades de logística relacionadas con el sector minero, a saber, actividades ferroviarias y portuarias. También opera en el sector del mineral de hierro a través de su participación del 84,6 % en MBR (Brasil) y del 50 % en la compañía minera Québec Cartier (QCM) (Canadá), cuyo 50 % restante controla Dofasco, que es la mayor empresa siderúrgica integrada de Canadá. MBR es tras CVRD el segundo mayor productor de mineral de hierro de Brasil y el cuarto a escala mundial tras CVRD, Río Tinto y BHP.

II. **LA OPERACIÓN**

(6) Actualmente Mitsui posee el 40 % de las acciones con derecho a voto de CAEMI. El 60 % restante pertenece a «los Frering», dos hermanos de la familia Frering y […]* (*). A efectos de la adquisición notificada, Mitsui creó una filial en propiedad absoluta, la Mitsui Holding Company («MHC»), que acabará por operar bajo el control conjunto de Mitsui y CVRD (véase más adelante).

(7) La adquisición del control conjunto de CAEMI por parte de Mitsui y de CVRD se efectuará en dos etapas: [La primera implicará el ejercicio por parte de Mitsui de su]* derecho preferente de compra frente a los hermanos Frering. La segunda supondrá la compra a Mitsui por parte de CVRD del 50 % de las acciones con derecho a voto de CAEMI]*:

i) […]*.

ii) […]*.

(8) Por consiguiente, durante un breve instante jurídico las acciones con derecho a voto de CAEMI pasarán a estar bajo el control conjunto de CVRD y Mitsui. Según las partes, el acuerdo de compra y el de cooperación estratégica concluidos entre MHC y los hermanos Frering son interdependientes de modo que la primera etapa de la concentración no podrá tener lugar si no se produce la segunda. El necesario resultado final de la serie de operaciones notificadas será la adquisición del control conjunto de CAEMI por parte de los notificantes, con lo cual la operación constituirá una sola y única concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89.

(*) Se han suprimido partes del texto para evitar que se divulguen informaciones confidenciales; estas partes se señalan con corchetes y un asterisco.

III. **DIMENSIÓN COMUNITARIA**

(9) El volumen total de negocios de esas empresas a escala mundial asciende a más de 5 000 millones de euros (Mitsui: 78 000 millones en el ejercicio presupuestario que finaliza el 31 de marzo de 2000, CVRD: 5 500 millones en el que finaliza el 31 de diciembre de 2000, y CAEMI: 560 millones en el que finaliza también el 31 de diciembre de 2000). Cada una de ellas tiene un volumen de negocios en el ámbito comunitario superior a los 250 millones de euros (Mitsui […]*, CVRD […]* y CAEMI […]*), si bien ninguna de ellas supera los dos tercios de su volumen total de negocios en un único Estado miembro. La operación notificada tiene por lo tanto dimensión comunitaria.

(10) Aunque esas empresas sí producen o distribuyen mineral de hierro en terceros países, ninguna de ellas lo hace en el territorio del Tratado CECA, de modo que este aspecto de la concentración no corresponde al ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 66 del Tratado CECA.

IV. **DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SECTOR DEL MINERAL DE HIERRO**

(11) Los únicos mercados que se verán afectados por la operación notificada serán los del sector del mineral de hierro. El mineral de hierro es una materia prima que se vende casi exclusivamente a la industria siderúrgica, que lo compra a las compañías mineras en sus tres formas o tipos principales: finos sinterizados, trozos y pellets. En la sección V se pormenorizan las razones por las que la Comisión considera que estas tres formas en que se comercializa el mineral de hierro constituyen mercados de productos de referencia diferenciados.

A. **La oferta de mineral de hierro**

La extracción

(12) El hierro es tras el aluminio el segundo metal más común del planeta y constituye alrededor del 4,6 % de la corteza terrestre. A pesar de la amplia variedad de formas mineralógicas que presenta el hierro, sólo un pequeño número de ellas son útiles desde un punto de vista comercial, a saber, los óxidos de hierro magnetita, hematites, limonita e ilmenita. La producción de hierro, primer paso en la fabricación de acero, empieza por un proceso conocido como «reducción» que consiste en retirar el oxígeno del mineral. De entre las demás formas o tipos de mineral de hierro que también se extraen cabe destacar los carbonatos, como la siderita, y los sulfuros y los silicatos.

(13) La composición química de los yacimientos de mineral de hierro varía notablemente de una región del mundo a otra. Las mayores reservas se hallan en lo que se han denominado formaciones bandeadas de hierro, también llamadas taconitas e itabiritas. Estas formaciones pueden tener un grosor de centenares de metros y medir miles

de kilómetros de largo. Las más importantes desde el punto de vista comercial se hallan en Brasil, Australia occidental, la región canadiense del Lago Superior, Krivoi Rog (Ucrania) y Kursk (Rusia).

(14) Actualmente las reservas mundiales de mineral se hierro se estiman en 140 000 millones de toneladas ([5]) y las mayores por lo que a su contenido en hierro se refiere se hallan en Ucrania, China, Australia, Rusia, Estados Unidos, Brasil y Kazajistán. El contenido en hierro del mineral varía considerablemente de un país a otro: el mineral chino, por ejemplo, tiene muy bajo contenido en hierro (alrededor del 32 %), mientras que el del brasileño es mucho mayor (alrededor del 63 %).

(15) Más del 95 % de todo el mineral de hierro se extrae a cielo abierto porque de este modo se consiguen economías de escala y porque además el hierro tiene un valor unitario relativamente bajo en comparación con otros metales. La única compañía minera que extrae cantidades significativas de mineral de hierro de una mina subterránea es la LKAB de Suecia. En una mina a cielo abierto la primera operación consiste en desmontar la sobrecarga de las capas de mineral. Con frecuencia hay que recurrir a voladuras para reducir el tamaño del mineral y poderlo cargar fácilmente con palas giratorias o de carga frontal en camiones, vagones de tren o cintas transportadoras para llevarlo hasta una trituradora y someterlo a una primera trituración y calibrado.

(16) A continuación, se reduce o beneficia la casi totalidad del mineral de hierro mediante una segunda trituración y su molido, separación, cribado y calibrado ([6]). Estos procedimientos eliminan impurezas tales como sílice o alúmina y reducen el mineral a la forma y tamaño deseados por la compañía minera. El grado de reducción depende de la naturaleza del yacimiento de mineral de hierro, del nivel de las impurezas presentes en el mineral y de las exigencias técnicas del cliente. Los trozos y los finos se obtienen una vez triturado y molido el mineral en bruto. Una nueva reducción puede producir un concentrado de mineral de hierro que por lo general se peletiza, es decir, se convierte en pellets o gránulos de mineral de hierro en una planta de peletización próxima a la mina.

(17) El proceso de extracción del mineral de hierro produce tanto trozos, como finos, cuyo porcentaje viene determinado por la naturaleza de cada yacimiento: grado de dureza, etc. Muchas de las minas producen relativamente poco mineral de hierro en trozos porque, al ser extraído y manipulado, el mineral se quiebra en pequeñas partículas. Éste es el caso, por ejemplo, de mucho del mineral de hierro brasileño y la razón por la que gran parte del mineral de hierro en trozos que se importa en la Comunidad procede de Australia, Sudáfrica y la India. En comparación, la cantidad de mineral de hierro en trozos que producen las minas brasileñas y venezolanas no representa sino un porcentaje bastante inferior del total de su producción. Las minas que producen mineral de bajo contenido en hierro, es decir, del orden del 30 al 35 %, como pueden ser las de Estados Unidos, Canadá y China apenas suministran mineral en trozos porque hay que triturar mucho el mineral para poder producir concentrados con un contenido en hierro comercialmente viable.

(18) Con los pellets ocurre algo parecido. No todos los tipos de mineral resultan adecuados para producir pellets económicamente viables. Tradicionalmente, los pellets se han venido produciendo principalmente en Europa y en el continente americano. Efectivamente, la mayoría de las plantas de peletización que producen para la exportación se hallan en Suecia, Canadá, Venezuela y Brasil. Una de las razones de ello es que los pellets se obtienen moliendo y aglomerando finos en bruto y que no todos los tipos de mineral son aptos para ello. Las partes observan a propósito que en Australia occidental se ha intentado peletizar el mineral, pero que la experiencia no ha tenido ningún éxito.

(19) La calidad del mineral extraído depende de la composición geológica de la mina. La calidad se mide principalmente por el contenido en hierro, que hay que maximizar, y por el nivel de impurezas, que hay que minimizar. Mención especial merece la pérdida por calcinación («LOI», *loss on ignition*), principalmente de agua de cristalización, y la presencia de sílice, fósforo y alúmina, que pueden comprometer el buen funcionamiento del alto horno.

(20) A juzgar por la información facilitada por las partes, hay mucha variedad en la calidad del mineral que produce cada región. En términos generales, se puede decir que: i) el mineral brasileño es un producto de muy buena calidad, ii) que tradicionalmente también se ha considerado de muy buena calidad el mineral australiano aunque las minas se estén agotando y estén siendo sustituidas por otras nuevas (Yandi, Robe River, etc.) que presentan un mayor contenido en sílice y mayor pérdida por calcinación (LOI) […]*, iii) que el mineral sudafricano tiene un alto contenido en álcalis, que lo hace menos idóneo para alimentar los altos hornos, iv) que por su alto contenido en hierro el mineral sueco constituye una materia prima de excelente calidad para la sinterización y producción de pellets muy puros que dan muy buen rendimiento, y v) que, como ya se ha dicho, el mineral de Canadá, Estados Unidos o China tiene muy bajo contenido en hierro, del orden del 30 al 35 %, en comparación con el de Brasil o Australia, que tienen más del 60 %.

(21) Al no degradarse los pellets durante el transporte, se aprovecha para construir las plantas de peletización en las inmediaciones de las minas o de los puertos exportadores. Los pellets de mayor calidad se producen con

([5]) *The Economics of Iron Ore*, 4ª edición, 2000 (Roskill).

([6]) El mineral vendido directamente de una mina sin ser reducido se conoce como todo uno o de envío directo.

mineral brasileño, canadiense o sueco. La mayoría de las minas situadas fuera de Australia podrían, por lo menos en teoría, realizar las inversiones necesarias para producir pellets de mineral de hierro. Para ello bastaría por lo general con levantar una planta de peletización por un coste aproximado de 50 a 60 dólares estadounidenses por tonelada anual de capacidad, a condición de que la producción de finos tuviera la calidad adecuada.

Los diferentes tipos de mineral de hierro

(22) Aproximadamente, el 99 % de todo el mineral de hierro que se extrae en el mundo se emplea en la fabricación de acero, principalmente en las empresas siderúrgicas que producen hierro en altos hornos. Los altos hornos transforman el mineral de hierro en arrabio, que se introduce posteriormente en un convertidor u horno de oxígeno básico («BOF», *basic oxygen furnace*) para su transformación en acero. El fabricante de hierro decide y modifica de vez en cuando el tipo de mineral de hierro que emplea y su porcentaje en función de consideraciones de tipo técnico y metalúrgico y de las condiciones del mercado, es decir, de la oferta y precio del mineral de hierro y de la demanda de productos siderúrgicos.

(23) En el momento de la extracción el mineral de hierro puede presentar dos aspectos: trozos (de 6 a 30 milímetros de diámetro) y finos (de menos de 6 milímetros de diámetro). Por razones técnicas, sólo los trozos pueden cargarse directamente en un alto horno. Los finos son demasiado pequeños y tienden a bloquear el proceso de reducción en el alto horno. Antiguamente sólo se comercializaba mineral de hierro en forma de trozos y los finos que se extraían se consideraban desecho.

(24) Para poder dar un uso a los finos, se han inventado dos procesos de aglomeración: la sinterización y la peletización. La sinterización consiste en aglomerar mediante vitrificación finos de mineral de hierro de entre 1 y 6 milímetros de diámetro y la peletización en aglomerar superfinos de menos de 1 milímetro de diámetro. Por lo general, las empresas siderúrgicas disponen de sus propias plantas de sinterización porque los finos sinterizados son altamente deleznables durante el transporte. En cambio, dado que, como ya se ha dicho, los pellets sí resisten bien el transporte, las plantas de peletización pueden hallarse en las proximidades de las minas. Algunas empresas siderúrgicas europeas han dejado de demandar una parte del mineral de hierro que importaban para pasar a abastecerse principalmente en pellets y ahorrarse, así, las imprescindibles inversiones de mejora de sus plantas de sinterización a efectos de protección del medio ambiente, dado que la sinterización tiene un alto coste en términos medioambientales. Esta evolución no se ha registrado en Japón, donde las empresas siderúrgicas han optado en cambio por invertir en mejorar sus plantas de sinterización.

(25) Gracias a las mejoras técnicas de la sinterización y de la peletización, los operadores de los altos hornos pueden optar entre finos, que sinterizan ellos mismos, trozos y pellets. Razones complejas, que tienen que ver con el funcionamiento de los altos hornos para poder maximizar el rendimiento general y minimizar costes, hacen que la mayor parte de ellos utilicen una mezcla de los tres.

(26) Por todo ello, el porcentaje de finos sinterizados que se emplean en un alto horno tiende a variar de una empresa siderúrgica a otra. Ahora bien, como salvo excepciones todas las empresas siderúrgicas de una misma región tienen que hacer frente a idénticas condiciones de la oferta, todas ellas acaban comprando la misma proporción de cada una de las formas de mineral de hierro. Según las partes, los finos sinterizados representan aproximadamente el 60 % de la carga con que se alimentan los altos hornos más característicos de Asia y Europa y menos del 10 % de la de los más característicos de Estados Unidos. Las preferencias de las empresas siderúrgicas también varían en cuanto a la proporción de trozos de mineral de hierro que utilizan en la alimentación de sus altos hornos. En Europa, el uso de mineral en trozos tiende a ser aproximadamente del 20 % del total de la carga, mientras que en Estados Unidos se sitúa en torno al 10 %. En Asia, dicha proporción gira en torno al 25 % por la proximidad de las minas australianas, cuya producción tiene un mayor porcentaje de mineral de hierro en trozos. El uso de pellets también varía considerablemente de una región a otra. En Europa representan alrededor del 20 % de la carga, mientras que en Estados Unidos representan en torno al 80 % y en Asia únicamente del 5 al 10 %.

(27) Por último, hay que señalar que también se extrae mineral de hierro para su reducción directa o prerreducción. Los hornos de reducción directa utilizan principalmente dos tipos de mineral de hierro: los trozos y los pellets. El mineral de hierro debe ser de excepcional calidad, es decir, tener un alto contenido en hierro y un bajo nivel de impurezas tales como silicio, fósforo y azufre. El hierro prerreducido o de reducción directa se utiliza en la alimentación de hornos de arco eléctrico para su transformación en acero.

Producción mundial de mineral de hierro

(28) En el año 2000 el total de la producción mundial de mineral de hierro ascendió a unos 931 millones de toneladas frente a los 868 millones de toneladas en 1999 y a los 878 millones de toneladas en 1998. La producción de mineral de hierro depende de la de acero, de modo que es cíclica por naturaleza. A su vez, la demanda de acero depende en gran parte de los ciclos económicos y coyunturales del sector del automóvil y del de la construcción. Desde 1950 la producción de mineral de hierro ha venido creciendo una media del 2,6 % anual hasta alcanzar en 1988 el pico de los 967 millones de toneladas.

Producción mundial

(en millones t)

	Finos	Trozos	Pellets	Total
1998	509	141	228	878
1999	510	135	223	868
2000	540	145	254	938

Previsión de las partes y datos de la CNUCD.

(29) Los mayores productores de mineral de hierro del mundo son (cifras de 2000): Brasil (236 millones de toneladas), Australia (176 millones de toneladas), China (96 millones de toneladas), Rusia (87 millones de toneladas), India (75 millones de toneladas), Estados Unidos (63 millones de toneladas), Ucrania (55 millones de toneladas), Canadá (36 millones de toneladas) y Sudáfrica (34 millones de toneladas). Ello, no obstante, varía considerablemente la proporción de mineral de hierro que exporta cada uno de ellos (cifras de 2000): Brasil, 160 millones de toneladas; Australia, 165 millones de toneladas; China, no exporta; Rusia, 15 millones de toneladas; India, 35 millones de toneladas; Estados Unidos, 6 millones de toneladas; Ucrania, 19 millones de toneladas; Canadá, 27 millones de toneladas, y Sudáfrica, 21 millones de toneladas.

Comercio marítimo de mineral de hierro

(30) Antes de la Segunda Guerra Mundial las empresas siderúrgicas tendían a instalarse en las inmediaciones de las minas de mineral de hierro por el alto coste que implicaba transportar el mineral, pero la explotación de grandes reservas de mineral de muy buena calidad en Brasil y Australia ha modificado la estructura de un sector minero en la que predominaban los productores relativamente pequeños situados cerca de las principales instalaciones siderúrgicas y ha fomentado la excavación de un número cada vez mayor de minas de grandes dimensiones alejadas no obstante de los consumidores. Esta evolución se explica por las economías de escala que permite ese tipo de minas. Su explotación ha provocado un rápido aumento del transporte de mineral de hierro por vía marítima (actualmente en torno a la mitad de la producción mundial), lo que a su vez ha requerido inversiones en instalaciones portuarias para poder acoger buques cada vez mayores que permitan un menor coste unitario del transporte.

(31) A pesar de todo, una gran parte de la producción mundial de mineral de hierro sigue todavía sin transportarse por vía marítima. Cabe mencionar el caso de Estados Unidos, Europa oriental y China, que mantienen una importante producción nacional de mineral de hierro que en su mayoría se destina al consumo nacional. Mucha de esa producción nacional se puede incluso calificar de cautiva. En Estados Unidos, por ejemplo, las empresas siderúrgicas poseen en torno al 60 % de la capacidad de producción nacional de modo que la mayor parte de la producción no llega al mercado libre. Por el contrario, en Europa occidental casi ha desaparecido la producción de mineral de hierro con la única excepción de Suecia.

(32) En los últimos años ha venido aumentando notablemente la demanda de mineral de hierro transportado por vía marítima debido principalmente a la mencionada disminución de la producción en Europa occidental y al crecimiento de la industria siderúrgica asiática. Europa occidental y Extremo Oriente (Japón, Corea del Sur y Taiwán) se han hecho extremadamente dependientes del mineral de hierro importado por vía marítima. A pesar de tener una importante producción, el consumo de mineral de hierro importado en China también está creciendo con celeridad para cubrir una demanda cada vez mayor.

Comercio marítimo de mineral de hierro

(Previsiones de Fearnleys) ([7])

(en millones t)

	Finos	Trozos	Pellets	Total
1998	260	85	72	417
1999	253	87	71	411
2000	288	85	82	455

(33) La mayoría de las exportaciones de mineral de hierro proceden de Sudamérica, principalmente de Brasil, y de Oceanía, principalmente de Australia, y esta tendencia no deja de aumentar: en 1989 el 60 % de las exportaciones de mineral de hierro de todo el mundo procedía de Oceanía o de Sudamérica y en 1999 la proporción era ya del 70 %. No hay motivos para pensar que no vaya a mantenerse esa tendencia. El precio del flete fluctúa considerablemente de un año para otro y según la ruta empleada y resulta especialmente sensible a las oscilaciones del precio del petróleo y a la disponibilidad de buques adecuados.

(34) Gracias en parte a la deliberada política de diversificación de las compañías siderúrgicas japonesas para evitar su excesiva dependencia de los dos proveedores australianos, las exportaciones brasileñas de mineral de hierro tienen una mayor distribución que las australianas. Entre las razones de esta más amplia distribución del mineral brasileño cabe citar también la mayor gama de productos de los productores brasileños (los proveedores australianos apenas suministran pellets, por ejemplo), el hecho de que algunas compañías siderúrgicas japonesas posean participaciones en plantas de peletización brasileñas y la política japonesa de compartir el flete entre varios clientes, que se describe más adelante.

Barreras de entrada en el mercado de mineral de hierro

(35) Varios son los factores que dificultan y encarecen la entrada en el mercado del mineral de hierro. Efectivamente, en los últimos años no se ha registrado ninguna entrada de importancia en dicho mercado. Además, es probable que cualquier nueva entrada se realice mediante la adquisición de un operador ya existente.

([7]) Estadísticas basadas en las cifras publicadas por la naviera noruega Fearnleys.

(36) La localización de nuevas reservas de mineral de hierro con valor comercial y calidad y economías de escala suficientes para poder competir en el mercado mundial tiene un alto coste en materia de exploración y realización de estudios de viabilidad. Por lo general, la obtención de los derechos mineros de explotación de un nuevo yacimiento y de los correspondientes permisos para hacerlo y para poder utilizar instalaciones ferroviarias y portuarias cercanas requiere de largas y difíciles negociaciones con las autoridades nacionales, que pueden incluso durar años. En algunos países como Liberia y Guinea la inestabilidad política ha impedido la explotación de yacimientos de mineral de hierro de gran calidad. Además, muchas de las reservas de gran calidad que se conocen en el mundo ya están en manos de los tres principales productores de hierro, a saber, CVRD, Río Tinto y BHP.

(37) De vez en cuando se pueden aprovechar para un nuevo yacimiento las infraestructuras ferroviarias y portuarias de minas cercanas, pero, por lo general, la excavación de otras nuevas y la construcción de vías férreas e instalaciones portuarias tiene un altísimo coste, que puede oscilar entre varios cientos de millones y varios miles de millones de euros. Por eso toda nueva mina requiere de economías de escala muy amplias para poder competir en el mercado mundial.

(38) Y por eso también, en vez de abrirse nuevas minas, se amplían por lo general otras o se abren nuevos pozos cerca de otras ya existentes. La última mina de importancia que se ha excavado en terreno virgen ha sido la de CVRD en Carajás, al norte de Brasil, que se abrió a mitad del decenio de los ochenta, con una producción inicial de 35 millones de toneladas y un coste de 3 500 millones de dólares estadounidenses y se amplió posteriormente con un coste de 500 millones de dólares que llegara a producir 50 millones de toneladas.

(39) Felizmente, la construcción y explotación de una planta de peletización tiene que hacer frente a menos dificultades. Actualmente el coste de una de ellas oscila entre los 50 y los 60 dólares por tonelada anual de producción. La producción de una planta de peletización puede variar entre 1,5 y 7 millones de toneladas o incluso más, con un coste total que oscila entre los 100 y los 420 millones de dólares.

(40) En su respuesta las partes sostienen que, aunque efectivamente los obstáculos a la excavación en terreno virgen son muy importantes, éstos no son insuperables. Afirman concretamente que el sector del mineral de hierro comparte algunos de sus equipos y conocimientos técnicos con otros sectores mineros y que por lo tanto no existen obstáculos técnicos. La Comisión considera sin embargo que ello no afecta a las conclusiones aquí expuestas porque los principales obstáculos para acceder al mercado no se cuentan entre los equipos ni entre los conocimientos técnicos necesarios.

Alto índice de utilización de la capacidad de producción

(41) En opinión de algunos de los operadores clave del mercado, el sector del mineral de hierro transportado por vía marítima está produciendo aproximadamente al 100 % de su capacidad y ésta ha sido la tónica durante la mayor parte de los últimos diez años. Además, ni las compañías mineras ni las siderúrgicas almacenan por lo general cantidades significativas de mineral de hierro por el alto coste que ello conlleva. Y productores y consumidores no lo hacen sino para garantizarse el suministro frente a las oscilaciones de la producción y del consumo.

(42) El aumento previsto de la demanda mundial de acero ha hecho que los mayores productores de mineral de hierro inviertan en incrementar la producción aunque muchas de esas inversiones no hayan tenido por objetivo más que substituir minas ya agotadas ([8]). Además de la ampliación de minas ya existentes, han previsto abrir otras nuevas en Brasil y Australia CVRD, BHP y Río Tinto. También se prevén ampliaciones en la India y en Canadá.

(43) Sin embargo, excepto en Brasil y Australia, cualquier aumento significativo de la producción de mineral de hierro consistirá probablemente en ampliaciones de minas ya existentes y ello por dos razones. En primer lugar, el alto coste de abrir nuevas minas hace que en la mayoría de los casos sea mucho más económico ampliar las ya existentes. Y, en segundo lugar, la extracción a cielo abierto suscita en muchos sitios, y especialmente en los países desarrollados, cada vez mayor oposición.

(44) De modo que cabe esperar que se prolongue varios años la actual situación deficitaria de la oferta. A juzgar por la información facilitada por las partes, el índice de utilización de la capacidad de producción, que en 2000 alcanzó el 93 %, en 2005 se situará probablemente entre el 88 y el 92 %.

(45) En su respuesta las partes sostienen que existe una excesiva capacidad de producción. Afirman en primer lugar que era imposible de prever el histórico récord registrado por la demanda en 2000 y que muy probablemente la situación será muy distinta en los próximos años.

(46) En segundo lugar, consideran que las cifras sobre la capacidad de producción que utiliza la Comisión, que ellas mismas han facilitado, subestiman el nivel real de capacidad de producción del sector. Las partes se basan en un estudio encargado a un consultor económico, en el que éste prefiere emplear el concepto de «potencial» *(capability)* en vez del de capacidad *(capacity)* a la hora de medir la capacidad máxima de una empresa para abastecer en mineral de hierro el mercado de la exportación. Concretamente, dicho consultor económico es de la opinión de que la descongestión en todas las fases de la cadena puede haber mejorado la capacidad nominal de modo que si se calcula el «potencial» *(capability)* sobre la base de los más altos niveles de producción observados,

([8]) Es probable que este aumento previsto de la demanda genere en un futuro próximo un incremento de la producción de 100 millones de toneladas anuales; véase *The Economics of Iron Ore*, 4ª edición, 2000 (Roskill).

se puede obtener una mejor idea de la capacidad *(capacity)* de abastecimiento del mercado. Por ejemplo, para calcular el potencial *(capability)* del Sistema Norte de CVRD, dicho consultor tomó como base el récord de 4,9 millones de toneladas registrado en marzo de 2001 por las expediciones y extrapoló esa cifra a todo un año obteniendo así un potencial *(capability)* de 58,5 millones de toneladas anuales.

(47) La Comisión no comparte los argumentos de las partes sobre la capacidad de producción ([9]) por considerar que el cálculo del consultor económico sobrestima notablemente la capacidad real del sector. Concretamente, la Comisión considera erróneo deducir la capacidad anual por extrapolación de las cifras del mes más productivo. Este modo de proceder presupone que los proveedores de mineral de hierro pueden reproducir todos los meses las condiciones ideales de que puedan haber disfrutado durante su «mejor» mes, algo poco probable habida cuenta de lo complejo de la cadena logística (producción, almacenamiento, transporte por ferrocarril y embarque) y de la congestión que se observa en todas sus fases. En pocas palabras, la metodología del consultor económico parte de la base de que siempre se alcanza un nivel óptimo de producción y siempre hay posibilidad de transportar el mineral por ferrocarril y de disponer de un buque en puerto para embarcarlo. Además, ese procedimiento ignora el factor estacional precisamente en un sector en el que el carácter estacional de la demanda y de las condiciones meteorológicas es importantísimo. La Comisión considera por lo tanto que las cifras de capacidad que se deben emplear para evaluar la presente operación son las facilitadas al principio por las partes, que son además coherentes con las facilitadas por terceros.

(48) La Comisión observa a mayor abundamiento que, incluso si se dan por buenos los cálculos realizados por el consultor económico, en el período 2000-2005 los índices de utilización de la capacidad productiva se situarían en torno al 90 %, que ya es una cifra muy elevada dada las frecuentes interrupciones que conoce el sector por factores tales como las condiciones meteorológicas, que afectan a las labores de extracción y producen retrasos en el transporte por barco y ferrocarril. Dado que el índice actual de utilización de la capacidad real superará pues esos cálculos, la Comisión sostiene que la oferta en este sector es y seguirá siendo exigua.

(49) Además, la investigación de la Comisión no ha venido a confirmar la argumentación de las partes según la cual en 2001 y en 2002 se producirá una caída de la demanda. Precisamente en 2001 los resultados de CVRD registraron con respecto al año 2000 un aumento en las ventas de finos y pellets. En una presentación de dichos resultados realizada en mayo de 2001, CVRD señalaba que las perspectivas de crecimiento a largo plazo eran del 1 % anual en todos los productos del mineral de hierro y del 4 % en los pellets y que a corto plazo la demanda debería de mantenerse estable con el único riesgo de un crecimiento excesivamente lento de la oferta más que con el de una preferible contracción de la demanda. El resultado semestral de Río Tinto presenta la misma pauta con una demanda de mineral de hierro que «sigue siendo muy fuerte».

(50) Ni siquiera una menor demanda de acero ni por lo tanto una demanda de mineral de hierro inferior a lo previsto modificará en nada estas conclusiones porque ello no haría sino que los proveedores de mineral de hierro aplazaran sus planes de ampliación. Tal como explican las partes en su respuesta, no sería rentable aumentar la capacidad de producción antes de que se produjera un incremento de la demanda porque eso reduciría el índic de utilización de la capacidad en el sector. Ninguna entidad bancaria financiaría proyectos en esas condiciones.

(51) Por lo general, todos los argumentos empleados por las partes en su respuesta (exceso de capacidad productiva, potencial fácilmente ampliable, homogeneidad de los productos y bajos costes marginales) apuntan a la conclusión de que el mercado del mineral de hierro se halla realmente en una situación rayana en la competencia perfecta. Si tal fuera el caso, cabría esperar que los productores de mineral de hierro tuvieran unos márgenes de beneficio muy bajos, caso de tenerlos. Pero los resultados de la investigación muestran una realidad muy distinta. Concretamente, en una presentación realizada por CVRD y Merrill-Lynch en mayo de 2001 quedó claro que todos los grandes proveedores de mineral de hierro logran pingües márgenes de beneficio, del 27 % en el caso de BHP y del 46 % en el de CVRD ([10]), y muy altos rendimientos en capital, hasta del 30 % en el caso de CVRD. En una presentación de resultados BHP describe también el sector del mineral de hierro como anómalo entre los mercados de materias primas por ser de todas ellas el mineral de hierro la que ofrece mayor rentabilidad y paradójicamente el menor nivel de riesgo y volatilidad. Todo ello no hace sino demostrar las importantes rigideces del sector, que permiten a los grandes productores gozar de amplios beneficios.

Principales proveedores de mineral de hierro transportado por vía marítima

(52) Los principales proveedores de mineral de hierro transportado por vía marítima a Europa occidental y a todo el mundo son los siguientes.

CVRD

(53) Como ya se ha dicho, CVRD tiene su sede en Brasil y es el mayor productor de mineral de hierro del mundo. En solitario o en participación controla ya la mayoría de la

([9]) Hay que puntualizar que las partes no han cuestionado nunca las cifras sobre capacidad de producción que ellas mismas facilitaron dos semanas después de la publicación del pliego de cargos.

([10]) Beneficios previa deducción de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

producción de mineral de hierro de Brasil con la notable excepción de Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), filial de CAEMI. CVRD opera principalmente en dos regiones geográficas de ese país: el llamado «Sistema Norte», constituido por minas situadas en la Serra dos Carajás del Estado de Pará y con una capacidad que gira en torno a los 50 millones de toneladas, y el llamado «Sistema Sur», constituido por minas situadas en el Estado de Minas Gerais y con una capacidad que gira en torno a los 60 millones de toneladas. Ambos sistemas mineros están conectados por vías férreas de mercancías a puertos de gran calado, algunas de cuyas instalaciones pertenecen a CVRD. Además, CVRD acaba de adquirir participaciones mayoritarias en SA Mineração da Trindade («Samitri»), que también se halla en el Sistema Sur y tiene reservas de gran calidad y una capacidad de producción anual que gira en torno a los 17 millones de toneladas, y en las compañías mineras Socoimex, cuya capacidad de producción anual gira en torno a los 7 millones de toneladas. Todas esas minas están situadas en Brasil y producen finos y trozos de mineral de hierro.

(54) CVRD tiene participaciones que varían del 50 al 100 % en nueve plantas de peletización, está actualmente construyendo una décima planta en propiedad al 100 % en Brasil y posee el 50 % de otra más en Bahrein (Gulf Industrial Investment Company). En Brasil, Nippon Steel tiene una participación del 49 % en dos de las plantas de peletización de CVRD, Riva (Italia) el 49 % de una de ellas, Aceralia (España) otro tanto y Posco (Corea) el 50 % de otra. Samarco, exportador de pellets y antigua filial de Samitri, posee también en Brasil el 50 % de dos plantas de peletización siendo BHP la propietaria del otro 50 %. Los pellets que produce cada una de esas empresas de riesgo compartido son vendidos directamente al cliente o a CVRD con arreglo a contratos de venta a largo plazo. Las ganancias de cada una de dichas empresas se reparten en forma de dividendos a CVRD y al cliente de la empresa.

(55) En 2001 CVRD adquirió Ferteco Mineração SA (Ferteco), que era por aquel entonces el tercer mayor productor de mineral de hierro de Brasil y tenía su sede en el Estado de Río de Janeiro. Esta sociedad tiene una capacidad de producción anual de unos 15 millones de toneladas y reservas de aproximadamente 263 millones de toneladas. Ferteco tiene dos minas de hierro a cielo abierto en el Sistema Sur y una planta de peletización con una producción de 4 millones de toneladas al año en el Estado de Minas Gerais. También tiene una participación del 10,5 % en MRS Logistica SA, vía férrea de mercancías del Sistema Sur que conecta las minas de esa compañía con el puerto de gran calado de Sepetiba, en Río de Janeiro. CVRD es propietaria de la otra vía férrea de mercancías que une el Sistema Sur al puerto de gran calado de Tubarão, donde están situadas muchas de las plantas de peletización de la propia CVRD. Ferteco dirige también una terminal marítima en el puerto de Sepetiba a través de su filial al 100 % Companhia Portuária Baía de Sepetiba SA (CPBS).

Río Tinto

(56) Río Tinto tiene su sede en Australia y es el segundo mayor productor de mineral de hierro del mundo, del que en 2000 vendió unos 116 millones de toneladas (ventas de North Limited incluidas, véase más adelante), 113 millones de las cuales fueron vendidas en el mercado marítimo.

(57) Río Tinto posee el 100 % de las minas Marandoo, Mount Tom Price/Paraburdoo y Yandicoogina y el 60 % de la mina Channar en Australia occidental, las minas de la «Hammersley Range», cuya producción total reconocida gira en torno a los […]* millones de toneladas anuales y está previsto que alcance los […]* millones en el 2002 y los […]* millones en 2010. Según fuentes oficiales, en 2000 la producción comercial de las minas Hammersley ascendió a 65,7 millones de toneladas con un total de ventas de 67,1 millones de toneladas, casi la mayoría de las cuales se destinaron a la exportación. En 2000 se vendieron […]* millones de toneladas a Japón, […]* millones a China, […]* millones a Corea, Taiwán y al resto de Asia y […]* millones a Europa ([11]).

(58) En otoño del 2000 Río Tinto adquirió North Limited, que tenía una participación indirecta del 53 % en la mina Robe River Iron Associates. Río Tinto controla directamente el 65 % de Robe River y revende el 100 % de su producción, que en 2000 fue de unos […]* millones de toneladas, que se destinaron en su totalidad a la exportación. Está previsto que para 2009 la capacidad de producción anual de Robe River aumente unos […]* millones de toneladas empezando con un crecimiento inicial en 2003 de […]* millones de toneladas gracias a la explotación del yacimiento de West Angelas en Australia occidental ([12]).

(59) Río Tinto también posee el 56 % de las acciones de Iron Ore Company of Canada («IOC»). Actualmente la mina a cielo abierto que posee esta compañía en Terranova puede producir […]* millones de toneladas de finos (concentrados), de las cuales […]* millones se venden en forma de pellets que se fabrican en las proximidades de dicha mina. El mineral se exporta a través de un puerto de Quebec. Río Tinto ha anunciado que está renovando su planta de peletización de Sept Îles, en Quebec, que volverá a funcionar en 2000 con una capacidad de […]* millones de toneladas y de […]* millones en 2004. En 2000 las ventas anuales de IOC ascendieron a […]* millones de toneladas, una parte de las cuales fue comprada por empresas siderúrgicas canadienses y […]* fueron destinadas a la exportación. Río Tinto también posee una mina en Brasil (Corumba), con una capacidad anual que gira en torno a los […]* millones de toneladas ([13]).

BHP

(60) BHP tiene su sede en Australia y, con cerca del 8 % de la producción mundial, es el tercer mayor productor de mineral de hierro del mundo. Las partes calculan que las ventas de mineral de hierro controladas por esta compa-

([11]) Cifras facilitadas por las partes.
([12]) Véase la nota 11.
([13]) Véase la nota 11.

ñía minera, incluido el 50 % de la producción de Samarco (véase más adelante), representaron en 2000 en torno a los […]* millones de toneladas.

(61) BHP posee el 85 % de las acciones de las empresas de riesgo compartido Mount Newman, Yandi y Goldsworthy (Australia occidental) y el 100 % de las minas Middleback Range (Australia meridional) y Jimblebar (Australia occidental). Estas minas tienen una capacidad total que gira en torno a los […]* millones de toneladas y según las previsiones pueden llegar a los […]* millones en 2003. BHP también es propietaria de las minas Taharoa y Waikato en Nueva Zelanda, que tienen una capacidad aproximada de […]* millones de toneladas. En opinión de las partes, los proyectos que se están llevando a cabo actualmente ampliarán la capacidad productiva controlada por BHP en […]* millones de toneladas en el 2003 y en […]* millones en los años siguientes ([14]).

(62) En 2000 BHP adquirió una nueva participación en la mina y plantas de peletización de Samarco en Brasil reuniendo de este modo el 50 % de las acciones de esta empresa, cuyo 50 % restante pertenece a CVRD. Actualmente la mina de Samarco tiene una capacidad de […]* millones de toneladas anuales, incluidos […]* millones de toneladas de capacidad de peletización. En 2000 las ventas totalizaron […]* millones de toneladas, incluidos los […]* millones de toneladas de pellets ([15]).

CAEMI

(63) Como ya se ha dicho, CAEMI es una sociedad de Derecho brasileño con participaciones en varias empresas productoras de mineral de hierro en Brasil y Canadá y negocios de logística en el sector. CAEMI controla la compañía minera brasileña Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), de la que tiene el 85 % de las acciones con derecho a voto. MBR es tras CVRD el segundo mayor productor de mineral de hierro de Brasil, con una capacidad de exportación por vía marítima que gira en torno a los […]* millones de toneladas anuales, y producción de finos y trozos en tres minas a cielo abierto. CAEMI también posee el 50 % de las acciones de la compañía minera Québec Cartier (QCM) (Canadá), cuyo 50 % restante pertenece a la empresa siderúrgica canadiense Dofasco. QCM produce finos y pellets y tiene una capacidad de exportación por vía marítima que gira en torno a los […]* millones de toneladas anuales. A escala mundial CAEMI es el cuarto productor de mineral de hierro tras CVRD, Río Tinto y BHP ([16]).

(64) En cuanto a sus actividades logísticas ferroviarias y portuarias en Brasil, CAEMI posee el 32 % de MRS Logistica SA, que es la mayor red ferroviaria de mercancías de Brasil, que opera en el Sistema Sur y une a éste con el puerto de gran calado de Sepetiba.

SNIM

(65) La Société Nationale Industrielle et Minière («SNIM») es el único productor de mineral de hierro de Mauritania y tiene una capacidad total aproximada de […]* millones de toneladas anuales. Toda su producción se destina a la exportación, casi exclusivamente a Europa occidental (más del 90 % en 1998) y principalmente a Francia, Italia y Bélgica ([17]).

LKAB

(66) La compañía minera sueca Luossavaara Kiirunavaara AB («LKAB») produce y vende finos y pellets y actualmente tiene una capacidad aproximada de […]* millones de toneladas ([…]* millones de toneladas de pellets y […]* millones de toneladas de finos). En 2000 las ventas totalizaron […]* millones de toneladas ([…]* millones de toneladas de pellets), de las que se exportaron aproximadamente […]* millones. De modo que a escala mundial ese año LKAB fue la responsable del [< 5]* % de la producción y del [< 5]* % de las exportaciones. Ello no obstante, gracias a la ventaja que en términos de coste entraña para ella exportar a Europa, LKAB tiene una cuota de mercado mucho mayor de lo que por su producción le correspondería del mineral de hierro que se consume en la Unión Europea ([18]).

ISCOR

(67) ISCOR es el principal productor sudafricano de mineral de hierro, con una capacidad de producción aproximada de […]* millones de toneladas anuales. Casi la mitad de su producción va destinada a abastecer a sus propias empresas siderúrgicas. El resto, alrededor de […]* millones de toneladas, se destina a la exportación, principalmente a Asia ([19]). Aunque en un futuro próximo ISCOR desee aumentar su capacidad de exportación, es probable que tropiece con dificultades a la hora de ampliar la capacidad del transporte ferroviario y de las instalaciones portuarias en Sudáfrica.

Mitsui

(68) Como ya se ha dicho, Mitsui es una empresa japonesa con participación mayoritaria y minoritaria en varias compañías australianas dedicadas a la extracción de mineral de hierro. Mitsui controla el 51 % de la compañía minera india SESA Goa Ltd, que en el 2000 produjo unos […]* millones de toneladas de mineral de hierro, aproximadamente […]* millones de las cuales se exportaron a Europa. De todas las participaciones minoritarias de Mitsui cabe mencionar la que tiene en la segunda mayor mina de mineral de hierro del mundo, la Robe River de Australia, en la que también tienen participaciones Río Tinto y otras dos empresas siderúrgicas japo-

([14]) Véase la nota 11.
([15]) Véase la nota 11.
([16]) Véase la nota 11.
([17]) Véase la nota 11.
([18]) Véase la nota 11.
([19]) Véase la nota 11.

nesas. Mitsui posee asimismo el 7 % de las minas Yandi, Goldworthy y Mount Newman, junto con el accionista mayoritario de las mismas, BHP, que controla el 85 %. Por último, como ya dijimos, Mitsui es propietaria también del 40 % de las acciones con derecho a voto de CAEMI. Sin embargo, a efectos del cálculo de las cuotas de mercado, sólo se han tenido en cuenta en el estudio de competencia la producción y las ventas, desdeñables, de SESA Goa por ser ésta la única empresa en la que Mitsui tiene participación mayoritaria.

B. **Demanda de mineral de hierro** ([20])

Tendencias en la demanda de mineral de hierro

(69) Como ya se ha dicho, los consumidores de mineral de hierro son las empresas siderúrgicas, que lo utilizan para fabricar acero. El mineral de hierro se destina a dos tipos de fines: a alimentar los de oxígeno básico (BOF), que producen arrabio a partir de finos sinterizados, trozos, pellets y en menor medida chatarra, y a alimentar las plantas de reducción directa, que utilizan pellets y trozos para producir hierro prerreducido, que se transforma posteriormente en acero en hornos de arco eléctrico (EAF, *electric arc furnace*).

(70) El coste relativamente alto de la energía en la Unión Europea hace que casi todo el mineral de hierro que ahí se vende se destine a la producción de acero en altos hornos. El mineral de hierro prerreducido representa menos del 10 % del total del consumo mundial. El único horno de arco eléctrico de Europa occidental que utiliza hierro prerreducido ([21]) pertenece a Ispat (Alemania) y tiene una capacidad de producción de 0,45 millones de toneladas ([22]). Por todo ello parece poco probable que en la Unión Europea se vayan a construir nuevos hornos de arco eléctrico alimentados con hierro prerreducido ([23]).

(71) Durante la última década la producción mundial y el consumo de acero en bruto ha seguido de cerca las orientaciones económicas de Estados Unidos, Asia y Europa. Debido a la recesión estadounidense y europea y a la profunda crisis económica de los países de la CEI, la producción mundial de acero en bruto pasó de los 770 millones de toneladas de 1990 a los 720 millones de 1991 y 1992 para remontar poco a poco hasta los 799 millones de 1997. A raíz de la crisis asiática de finales de 1997 la producción cayó de nuevo hasta los 772 millones de toneladas de 1998 para volver a repuntar a finales de 1999 y en 2000. Según las previsiones del Instituto Internacional del Hierro y del Acero, en 2000 la producción total de acero en bruto fue superior a los 840 millones de toneladas.

(72) Desde el punto de vista regional, durante la pasada década la producción de acero en bruto de Europa occidental y Estados Unidos no hizo sino crecer muy modestamente. En los países de la CEI la producción de acero en bruto se redujo casi a la mitad entre 1990 y 1998 pasando de 207 millones de toneladas en 1990 a menos de 103 en 1998 para luego recuperarse en 1999 y en 2000 gracias a las agresivas políticas de exportación con las que se pretendía compensar la caída del consumo nacional. Durante esa década crecieron notablemente la producción china y coreana de acero en bruto y sus importaciones de mineral de hierro. La competencia que ejercen unas importaciones de acero relativamente baratas ha afectado a los productores estadounidenses y, en menor medida, a los europeos. Esta competencia afecta también indirectamente a los productores de mineral de hierro transportado por vía marítima brasileños, australianos, suecos y demás, responsables de la mayoría del abastecimiento en mineral de hierro de las siderurgias de Europa occidental y apenas en cambio de las de la Europa oriental.

(73) Durante ese mismo período las oscilaciones en la demanda de acero se reflejaron en la oferta de mineral de hierro. A pesar de la crisis asiática, la demanda de este mineral ha venido creciendo anualmente un 1,5 % aproximadamente desde la recesión de 1991-1992. La producción mundial de mineral de hierro pasó del nivel récord de 921 millones de toneladas en 1997 a menos de 900 millones en 1999, y el comercio marítimo de este mineral de los 417 millones de toneladas de 1998 a los 411 millones de 1999. El aumento de la producción siderúrgica registrado en 2000 se reflejó en el aumento de la producción mundial de mineral de hierro, que alcanzó los 931 millones de toneladas, y en el comercio marítimo, que pasó de los 411 millones de toneladas de 1999 a los 455 millones de 2000. Los precios del mineral de hierro sufrieron una brusca caída en 1999 debido a la crisis asiática para volverse a recuperar en 2000 y en 2001 sin por ello haberse registrado de nuevo los niveles de 1998.

(74) Desde 1992 la producción mundial de acero ha seguido una tendencia al alza. Si se comparan las cifras de producción de 1999 con las de 2000, año en que con 847 millones de toneladas se alcanzó un récord de producción de acero en bruto, parece obvio concluir que la recuperación de la industria siderúrgica tras la crisis asiática ha sido más rápida de lo previsto. De cara al futuro CVRD espera que se mantenga esta tendencia positiva en la producción de acero y que la producción de acero en bruto alcance los 890 millones de toneladas ante de que finalice 2005, lo que representa un aumento anual medio de aproximadamente un 1 %. Si se analiza el aumento de la producción de acero por regiones, es probable que en términos absolutos el mayor crecimiento se haya dado en Asia (+ 26 millones de toneladas) y luego en América Latina (+ 7 millones de toneladas). A juzgar por las previsiones, la demanda europea se mantendrá constante.

(75) Muy probablemente la producción mundial de mineral de hierro seguirá la tendencia al alza de la producción

([20]) Los datos que figuran en esta sección se basan en la información facilitada por las partes.

([21]) Muchos de los hornos de arco eléctrico de la Unión Europea utilizan chatarra en vez de hierro prerreducido. Los hornos de arco eléctrico que utilizan hierro prerreducido consumen grandes cantidades de energía, generalmente gas.

([22]) Esta planta ha sido temporalmente cerrada debido al alto precio del gas, pero se espera que se abra de nuevo en octubre de 2001. Ispat confía en que la planta sea viable a largo plazo y en que bajen los precios del gas tras la liberalización del mercado de la energía en Europa.

([23]) Véase la nota 5.

de acero si bien a un ritmo más pausado dado que según las previsiones en los altos hornos va a crecer más deprisa el uso de chatarra que el de mineral de hierro. Cabe también esperar que el comercio internacional de mineral de hierro aumente más deprisa que la producción de este mineral puesto que gran parte del aumento de la producción de acero corresponderá a países importadores de mineral de hierro.

Consumo de mineral de hierro en la Unión Europea

(76) Como ya se ha dicho, las empresas siderúrgicas de la Unión Europea dependen hoy en día casi exclusivamente del mineral de hierro transportado por vía marítima. Todas las empresas siderúrgicas de Europa occidental importan grandes cantidades de mineral de hierro de varias fuentes exteriores a la Unión Europea, principalmente de Brasil, que es con mucho el mayor exportador de mineral de hierro a Europa, pero también de Australia, Canadá y Mauritania. El cuadro que figura a continuación muestra las cifras, modestas, de mineral de hierro no importado, principalmente los aproximadamente 5 millones de toneladas de la producción sueca, que se consumen en la Unión Europea.

	Finos	Trozos	Pellets	Total
1998	95,0	18,3	34,9	148,2
1999	83,1	17,1	32,8	133,0
2000	88,6	19,6	35,7	143,9

Previsiones de las partes y datos de la CNUCD.

Limitaciones a la modificación de la mezcla de mineral de hierro

(77) El mineral de hierro no puede considerarse como una mercancía típica. Tal como afirman las partes, los productos presentan, según la región de origen, la variedad de propiedades metalúrgicas intrínsecas que se ha descrito y, dado que los clientes tienen un comportamiento conservador en materia de compra, la carga por la que opta cada uno de ellos condiciona su demanda al determinar la composición de dicha carga la proporción de finos sinterizados, trozos y pellets que se requieren, así como la calidad y por tanto el origen geográfico de cada tipo de mineral. Dado que por lo general los clientes mezclan varios tipos de finos para obtener las características de las diferentes materias primas requeridas (contenido en hierro, contenido de materias perdidas por calcinación, nivel de impurezas, etc.), la carga determina efectivamente la proporción de la calidad y el origen de los finos.

(78) A juzgar por la información facilitada por las partes y por los resultados de la investigación de la Comisión, los clientes son enormemente reacios a modificar la composición de su carga y raramente se avienen a ello. Concretamente, las partes declaran que en Europa los altos hornos consiguen una gran productividad inyectando altos niveles de carbón pulverizado y muy poco coque. Ello sólo puede lograrse y mantenerse así si se consigue que permanezcan lo más estables posible todas las características de la materia prima. Esta necesaria estabilidad de las condiciones de funcionamiento limita la capacidad del consumidor para optar a corto plazo por otro tipo de producto y explica por qué en el sector del mineral de hierro siempre han primado los contratos de carácter plurianual.

(79) Ello tiene dos consecuencias. En primer lugar, limita la capacidad del cliente para cambiar de materia prima, a saber, finos sinterizados, mineral en trozos o pellets, y, en segundo lugar, tiene repercusiones en cada una de dichas materias primas al verse precisamente restringida la capacidad del cliente para optar por productos de diferente calidad y origen. La investigación de la Comisión ha venido a confirmar esta situación. Concretamente, los altos hornos de las empresas siderúrgicas no modifican por término medio más del 3 al 5 % la proporción de finos sinterizados, trozos y pellets que utilizan. Además, aunque algunos clientes han estado empleando diferentes calidades de finos sinterizados (australianos y brasileños, por ejemplo), no deja de ser menos cierto que la competencia se ejerce principalmente entre tipos de mineral de idéntica calidad y, por lo tanto, de origen geográfico con frecuencia similar.

(80) Las partes hacen resaltar que el margen de maniobra del comprador aumenta si mezcla los finos en su propia acería, en cuyo caso puede modificar, suprimir o añadir algún componente de la mezcla a condición de que la composición química global y el comportamiento metalúrgico de los finos sinterizados se mantengan estables. Dicho esto, las partes admiten no obstante que los clientes de mineral de hierro tienden a reducir el número de componentes de la mezcla para ahorrar costes de transporte, manipulación y almacenaje, con lo que se ve restringida de nuevo la capacidad del cliente para optar a corto plazo por otros proveedores.

(81) Para producir acero en hornos de arco eléctrico, se puede utilizar como materia prima hierro prerreducido (DRI, *direct reduction iron*) igual que arrabio o chatarra. El hierro prerreducido se obtiene por reducción directa del mineral en hornos de reducción directa. El mineral empleado presenta dos formas principales: pellets y mineral en trozos para reducción directa. Según el tipo de horno de reducción directa que se emplee, hay limitaciones técnicas a la posibilidad de optar por una u

otra forma porque se pueden emplear pellets en vez de trozos, pero no éstos en vez de pellets porque los trozos no pueden superar entre el 20 y el 40 % del total de la carga.

C. **Concentración y empresas de riesgo compartido**

Concentración en el sector del mineral de hierro y del acero

(82) Durante los últimos años se ha producido una rápida transformación de la estructura del capital en el mercado del mineral de hierro, que se concentra actualmente en manos de un número relativamente pequeño de empresas. Durante 2000 y 2001 todavía se ha concentrado más la capacidad productiva del sector, especialmente tras la adquisición por parte de Río Tinto de la compañía minera australiana North Limited (2000) y la sucesión de recientes adquisiciones de otras empresas mineras brasileñas por parte de CVRD ([24]). Los costes de producción han sido uno de los elementos motores de estos movimientos de concentración. La mayor parte del mineral de hierro que se comercializa en el mundo está actualmente en manos de tres empresas: CVRD, Río Tinto y BHP. Los servicios de consultoría de Roskill Information Services Ltd señalan que esta concentración del capital hace más difícil que los consumidores puedan negociar los precios ([25]).

(83) En la industria del acero la propiedad del capital está mucho menos concentrada que en el sector del mineral de hierro aunque es cierto que recientemente las empresas siderúrgicas europeas han experimentado un rápido proceso de concentración. Cabe citar entre otras, la fusión de Thyssen y Krupp en 1997, que dio lugar a Thyssen Krupp Stahl (16,1 millones de toneladas de acero en 1999), la de British Steel y la neerlandesa Hoogovens en 1999, que dio lugar a Corus (21,3 millones de toneladas), la adquisición del 35 % de Aceralia por parte de Arbed en 1997, la del 53 % de Cockerill Sambre por parte de Usinor en 1998 y el anuncio este año de la fusión de Arbed/Aceralia y Usinor (tercer y cuarto mayores productores de acero del mundo), que pasarán a formar la mayor empresa siderúrgica del mundo con 46 millones de toneladas de capacidad de producción.

(84) Las partes calculan que en 1999 Usinor, ARBED, Aceralia, Cockerill Sambre y sus filiales europeas consumieron de 35 a 40 millones de toneladas de mineral de hierro o, lo que el lo mismo, el 9 % aproximadamente de todas las importaciones por vía marítima del mundo. Corus, Hoogovens incluido, consumió entre 25 y 27 millones de toneladas de mineral de hierro, o el 6 % aproximadamente de las importaciones por vía marítima, y Thyssen Krupp y la italiana Riva más de 13 millones de toneladas cada una, o el 3 % aproximadamente.

(85) En su respuesta las partes sostienen que la concentración de la industria siderúrgica es mayor de lo que describe la Comisión. Entienden concretamente que, si se toman todas las empresas siderúrgicas japonesas en bloque como un solo cliente, entonces, tras la fusión de Usinor/Arbed/Aceralia, los seis mayores clientes del mundo estarían comprando el 67 % del mineral de hierro transportado por vía marítima. La Comisión no comparte esta opinión […]*.

Empresas de riesgo compartido (horizontales y verticales)

(86) Existen en el sector varias compañías mineras horizontales de riesgo compartido, especialmente entre CVRD y BHP, cada una de las cuales tiene una participación del 50 % del productor brasileño de pellets Samarco. Mitsui tiene una nada despreciable participación minoritaria (33 % del capital) en la importante mina australiana de Robe River, de la que también es accionista Río Tinto, e intereses en las minas Yandi, Goldworthy y Mount Newman (un 7 % en cada una), junto con el accionista mayoritario BHP.

(87) También existen en el sector de la producción varias empresas verticales de riesgo compartido entre productores de mineral de hierro y fabricantes de acero como son las de Robe River, Mount Newman, Goldsworthy y Yandi.

(88) Por otra parte, hay empresas siderúrgicas que poseen minas de hierro «cautivas» o que adquieren participaciones minoritarias en minas de hierro y cierran con ellas contratos de venta a largo plazo por toda la producción o una parte de ella. Sin embargo, recientemente se ha invertido algo esta tendencia como demuestra, por ejemplo, la cesión de Ferteco por parte de Thyssen Krupp. En su respuesta las partes sostienen que ello demuestra que las empresas siderúrgicas no sienten la menor preocupación por el hecho de ser chantajeadas por los productores de mineral de hierro. La Comisión considera que eso no son más que conjeturas. Se pueden aducir muchas razones por las que las empresas siderúrgicas pueden decidir vender sus participaciones en el sector del mineral de hierro como, por ejemplo, la necesidad de conseguir capitales para invertirlos en sus actividades básicas o el hecho de que los productores de mineral de hierro en cuestión ya no representen sino una ínfima parte de sus suministros. Además, las empresas siderúrgicas pueden compensar cualquier riesgo de ser chantajeadas por el comprador de las participaciones mineras que hayan decidido vender negociando un mayor precio de compra que anticipe futuras subidas u obteniendo de dicho comprador contratos a largo plazo.

(89) Las empresas siderúrgicas han estado invirtiendo cada vez más como mayoristas o como minoristas en plantas de peletización. Por ejemplo, Nippon Steel, Posco Pohang Iron & Steel Co. Ltd, la italiana Riva y la española Aceralia tienen importantes participaciones minoritarias en cuatro plantas de peletización de CVRD.

([24]) Además de la operación notificada, CVRD ha incrementado notablemente su capacidad de producción durante más o menos el último año al adquirir las empresas brasileñas Ferteco, Socoimex y Samitri y una participación del 50 % en Samarco.

([25]) Véase la nota 5.

D. **Negociación de los precios y contratación**

(90) Durante los últimos 30 años se ha reducido la duración de los contratos de suministro entre productores de mineral de hierro y consumidores. En la mayoría de los casos los contratos son ahora de entre tres y cinco años en vez de diez como en los años setenta. Los contratos que cierran los productores con las empresas siderúrgicas japonesas tienden a tener una duración mayor que los concluidos con las empresas siderúrgicas europeas.

Precios de referencia

(91) Aunque los contratos puedan celebrarse por varios años, los precios se revisan anualmente en las negociaciones que tienen lugar a principios de año en Europa occidental y en Extremo Oriente y, concretamente, en Japón. El objetivo de dichas negociaciones es fijar el precio de referencia del mineral en trozos, de los finos sinterizados y de los pellets en cada una de esas regiones.

(92) Las negociaciones tienen lugar en una serie de reuniones, que empiezan a finales del año anterior y pueden prolongarse durante varios meses, entre los mayores productores de mineral de hierro y las mayores empresas siderúrgicas. Las negociaciones se basan en la percepción que se tiene de la oferta y la demanda de mineral de hierro, en la situación financiera de los productores de mineral y de las empresas siderúrgicas y en las necesidades a largo plazo de ambos sectores.

(93) Si en un determinado momento de la fase de negociación una de las empresas siderúrgicas alcanza un acuerdo con uno de los productores de mineral de hierro sobre el porcentaje del incremento o rebaja con respecto al año anterior del precio FOB de los finos de dicho productor, la empresa siderúrgica y el productor notifican dicho porcentaje a los demás proveedores y clientes de mineral de hierro, quedando así fijado el nuevo precio de referencia de los finos. Como puede verse en el siguiente cuadro, el precio acordado pasa entonces a ser aplicado con toda normalidad tanto en Europa occidental, como en Extremo Oriente.

Variación de los primeros precios de referencia fijados por las empresas en Japón y Europa

(en %)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Japón		15,96	7,95	– 4,90	– 13,47	– 9,50	5,80	6,00	– 1,94	2,82	– 9,20	4,35	4,31
	Empresa	HSY ([26])	HSY	HSY	HSY	HSY	BHP	BHP	BHP	BHP	HSY	RR	HSY
Europa		15,96	7,93	– 4,90	– 11,00	– 9,50	5,80	6,00	1,10	2,82	– 11,00	4,35	4,31
	Empresa	CVRD	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD	SNIM	CVRD	HSY	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD

Fuente: Informe Tex y cifras facilitadas por las partes.

(94) Como ya se ha dicho, el precio de referencia sobre el que primero se llega a un acuerdo es por lo general el de los finos por su carácter moderado y por la importancia de los volúmenes. Una vez alcanzado un acuerdo sobre el precio anual de los finos, se negocian el del mineral en trozos y el de los pellets. Según las partes, el precio de referencia de los trozos es acordado habitualmente por las empresas siderúrgicas japonesas y por los productores de mineral de hierro australianos, mientras que el de los pellets siempre se negocia en Europa occidental. Ello no hace sino reflejar el distinto índice de utilización de pellets y mineral en trozos en cada una de esas regiones. En los últimos años los primeros contratos que se han logrado han sido los negociados entre empresas siderúrgicas japonesas y productores de mineral de hierro australianos, que se han tendido a utilizar de referencia en Europa ([27]).

([26]) HSY = Hammersley, filial de Río Tinto; RR = Robe River, otra filial de Río Tinto.

([27]) En 2000 se produjo una inversión de esta tendencia al ser el primer acuerdo el obtenido entre el productor mauritano SNIM y la empresa siderúrgica europea Usinor.

(95) Hay que reconocer que el proceso de negociación resulta bastante transparente. La prensa da una amplia cobertura a las previsiones de proveedores y clientes sobre la oferta y la demanda y, por lo tanto, sobre las oscilaciones «justas» de los precios, y por su parte las revistas profesionales ([28]) informan regularmente sobre el progreso de las negociaciones difundiendo quién se ha reunido con quién y especulando sobre el contenido de las mismas.

Precios finales

(96) Tras la fijación de los precios de referencia se inician las negociaciones individuales entre productores y clientes para decidir los precios finales […]*.

V. **DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS**

(97) Como ya se ha dicho, el mineral de hierro es una materia prima de venta casi exclusiva a la industria siderúrgica integrada. Las compañías mineras lo ofertan en tres formas, a saber, finos sinterizados, trozos y pellets, a las empresas siderúrgicas, que los utilizan para alimentar sus hornos de oxígeno básico.

(98) Las empresas siderúrgicas alimentan sus altos hornos con una carga compuesta de finos sinterizados, trozos y pellets para producir arrabio, que posteriormente se transforma en acero. Según las partes, en Europa occidental la carga está compuesta de aproximadamente un 60 % de finos sinterizados, un 20 % de mineral en trozos y un 20 % de pellets si bien eso varía de una empresa siderúrgica a otra. Como ya se ha dicho, mientras que con el mineral en trozos se puede alimentar directamente un alto horno, los finos son demasiado pequeños para ello y tienen que ser sinterizados. Este proceso tiene lugar en plantas de sinterización sitas por lo general en las instalaciones de las propias empresas siderúrgicas. Los pellets se obtienen por transformación de finos más pequeños, los superfinos, en plantas de peletización habitualmente situadas en cambio en las propias minas y se utilizan sin más tratamiento como materia prima en los hornos.

(99) Las partes notificantes sostienen que hay un único mercado de mineral de hierro, que incluye sin distinción los tres tipos de mineral: finos, trozos y pellets. Defienden las partes que las diversas formas de mineral de hierro tienen un alto grado de sustituibilidad porque los consumidores pueden optar indistintamente por cualquiera de ellas. Sus precios evolucionan generalmente a la par a pesar de que en términos absolutos presenten notables variaciones debido a las diferencias de procesamiento.

([28]) Principalmente, Tex Report y Metal Bulletin.

(100) Sobre la base de la opinión casi unánime de los consumidores de mineral de hierro expresada durante la investigación concluye la Comisión que el comercio de cada uno de esos tres tipos de mineral de hierro constituye un mercado de productos diferenciado y que la sustituibilidad entre ellos es limitada.

A. **Sustitución de la demanda**

Barreras técnicas a la sustitución de un tipo de mineral de hierro por otro

(101) Desde el punto de vista de la demanda los tres tipos de mineral no son realmente intercambiables entre sí. Como ya se ha dicho, los altos hornos sólo pueden obtener buenos niveles de rentabilidad si se mantienen lo más estables posible las características de la materia prima. Esta necesaria estabilidad de las condiciones de funcionamiento de un alto horno limita la capacidad del consumidor para optar a corto plazo por otro tipo de producto y explica por qué en el sector del mineral de hierro siempre han primado los contratos de carácter plurianual.

(102) Según las partes, la sustitución de un producto por otro viene habitualmente dictada por exigencias técnicas como, por ejemplo, la colocación de un nuevo revestimiento en un alto horno o el cierre de una planta de sinterización, o por la oferta por parte del proveedor de un nuevo producto en sustitución de otro ya no disponible. Sustituciones de este tipo requieren de un largo período de prueba, que se inicia con ensayos en laboratorio y en instalaciones experimentales y se prosigue con pruebas a escala real de un mínimo de varias semanas de duración. Este tipo de problemas prácticos limita sin ningún género de dudas el margen para optar a corto plazo por otro tipo de producto.

(103) Los resultados de la investigación de la Comisión confirman este exiguo grado de sustituibilidad entre las diversas formas de mineral de hierro. Concretamente, una gran mayoría de fabricantes de acero afirma ser muy reacia a cualquier cambio de envergadura en la composición de la carga con que alimentan sus altos hornos. Varios consumidores de mineral de hierro llegaron incluso a declarar que cualquier drástica modificación de las proporciones de finos sinterizados, mineral en trozos y pellets podría tardar años en materializarse y requerir inversiones de varios millones de euros.

Barreras económicas a la sustitución de un tipo de mineral de hierro por otro

(104) La investigación de la Comisión también ha venido a demostrar que existen importantes impedimentos económicos a la sustitución de un tipo de mineral de hierro por otra. El precio de los tres tipos de producto varía notablemente entre sí: el de los finos sinterizados gira

por lo general en torno a los 37 centavos de dólar/fe-dmt CIF, el del mineral en trozos en torno a los 45 centavos/fe-dmt y el de los pellets en torno a los 65 centavos/fe-dmt ([29]). Ello equivale a una diferencia de precio del 22 % entre los finos sinterizados y el mineral en trozos y del 76 % entre los finos y los pellets. Los finos siguen siendo la opción más barata incluso si las empresas siderúrgicas disponen de sus propias plantas de peletización, que no suele ser el caso.

Nula incidencia de los finos en los demás tipos de mineral de hierro

(105) En primer lugar, una gran mayoría de clientes afirma que las empresas siderúrgicas tienen una capacidad muy limitada para modificar el uso que hacen de los finos sinterizados a expensas o en beneficio de otros tipos de mineral de hierro porque todas ellas tienden a rentabilizarlos al máximo. Dado que los finos sinterizados son con mucho el mineral de hierro más barato y las plantas de sinterización tienen unos costes fijos muy elevados y unos costes marginales muy bajos, las empresas siderúrgicas hacen funcionar sus plantas de sinterización a pleno rendimiento y, dado que son muy numerosas las dificultades para aumentar la capacidad de sinterización, ni el precio del mineral en trozos ni el de los pellets tienen especial incidencia en el precio o en la demanda de finos en bruto.

(106) Y, viceversa, el precio de los finos en bruto tampoco tiene especial incidencia en el precio del mineral en trozos ni en el de los pellets. Contrariamente a lo que opinan las partes, una gran mayoría de clientes sostiene que las empresas siderúrgicas no pueden a corto o medio plazo aumentar su capacidad de sinterización por la importante inversión que ello supone y por el hecho de tener que cumplir la normativa en materia de protección del medio ambiente.

(107) Aumentar la capacidad de las plantas de sinterización no es viable. Hace por lo menos un par de décadas que no se construye en Europa ninguna de esas plantas. Ello hace suponer que ya se ha alcanzado la proporción máxima de finos sinterizados en las cargas de alimentación de los altos hornos y que, por lo tanto, no sería rentable construir una nueva planta que probablemente no podría funcionar a pleno rendimiento. En teoría se podría aumentar el rendimiento de las ya existentes, pero lo que se produjera de más no bastaría para influir en el precio de los demás tipos de mineral de hierro. Además, aumentar el rendimiento podría resultar carísimo porque requeriría necesariamente apagar el alto horno e interrumpir la producción de acero. En Europa las empresas siderúrgicas tendrían que hacer frente a una normativa muy restrictiva con la emisión de los gases tóxicos que genera la producción de finos sinterizados. Un aumento del rendimiento consistente en alimentar la planta de sinterización con una carga más procesada y productiva también entrañaría un alto coste que cercenaría las ventajas económicas que presentan los finos. En cualquier caso, el 5 % de más que se pudiera obtener tampoco bastaría para incidir en los precios.

(108) Obsérvese asimismo que, a diferencia de lo que ocurre con los finos sinterizados, determinados tipos de trozos y pellets también se pueden utilizar en la fabricación de hierro prerreducido. Precisamente, según la presentación de resultados realizada por JP Morgan y CVRD en noviembre de 2000 ([30]), la demanda de pellets dependerá en gran medida del esperado aumento de la producción de hierro prerreducido. Ello disociará más aún las condiciones competitivas de los pellets de las de los finos sinterizados puesto que éstos sólo se pueden utilizar en los altos hornos.

Nula influencia mutua entre mineral en trozos y pellets

(109) La investigación de la Comisión ha venido a demostrar que el margen de sustituibilidad entre el mineral en trozos y los pellets también es limitado. En opinión de la gran mayoría de los clientes, una vez abastecidas en finos sinterizados las empresas siderúrgicas cubren el resto de sus necesidades con trozos y pellets, intentando sacar siempre el máximo partido posible a los primeros, que son un 40 % más baratos que estos últimos. Ello no obstante, no pueden tampoco las empresas siderúrgicas utilizar alegremente el mineral en trozos porque, al ser éste un producto no procesado, reviste una calidad muy variable y, por lo tanto, no puede incluirse en grandes proporciones en la carga siendo como es la estabilidad de ésta el principal requisito de una buena producción de acero. Además, en los altos hornos una parte de los trozos se descompone en finos, que bloquean la necesaria circulación del aire y pueden comprometer la productividad.

([29]) Precio medio del mineral de hierro transportado por vía marítima a Europa occidental según la respuesta de las partes a la pregunta 4 del cuestionario del 15 de junio. Desde el punto de vista de la sustituibilidad de la demanda, el precio CIF es el más importante porque refleja la perspectiva del cliente.

([30]) Latin American Equity Conference.

(110) También hay poco margen de maniobra para incrementar la proporción de pellets en detrimento de la de los trozos. Debido a lo elevado del precio de los pellets, que constituyen la solución más costosa, aunque también la más rentable, un mayor uso de éstos no debe obedecer sino a un necesario aumento de la producción en momentos de fuerte demanda en que puede repercutirse en los clientes el encarecimiento del coste de producción del acero. De modo que en principio los pellets son un producto de uso variable excepto en aquellas regiones como Norteamérica en las que por la propia composición geológica de las minas locales constituye el único producto disponible.

Conclusión

(111) Habida cuenta de cuanto antecede concluye pues la Comisión que, desde el punto de vista de la demanda, los finos mercados de referencia diferenciados. Una gran mayoría de clientes afirma no estar dispuesta a modificar la proporción de finos sinterizados, trozos y pellets que utilizan en sus cargas incluso aunque aumentara el precio de uno de esos productos entre un 5 y un 10 % con respecto al de los otros dos ([31]). Ello es así porque: i) los clientes son reacios a modificar la composición de su carga, ii) no pueden aumentar mucho la demanda de finos porque sus plantas de sinterización ya funcionan casi a pleno rendimiento y éste no es mejorable a corto o medio plazo, iii) no pueden tampoco aumentar mucho la proporción de mineral en trozos dado que ya intentan rentabilizar al máximo su uso y la oferta de este producto es insuficiente, y iv) debido a su precio no pueden utilizar los pellets sino como producto de refuerzo y evitan por lo tanto incrementar su demanda si ya pueden producir las cantidades previstas de acero con finos sinterizados y trozos únicamente.

(112) Ello no significa que los clientes no cambien nunca la composición de su carga. A veces aumentan o reducen la cantidad de pellets que utilizan. Pero la investigación de la Comisión ha dejado claro que esos cambios son muy restringidos porque la proporción de las distintas formas o tipos del mineral de hierro que se emplean en cada una de las cargas no puede variar sino entre un 3 y un 5 %, por lo menos a corto o a medio plazo. Además, rara vez es ese tipo de cambios resultado de la competencia entre los diversos proveedores de mineral de hierro pues obedece más bien a factores externos tales como la evolución de la demanda de acero. Por ejemplo, en épocas de gran demanda de acero la capacidad de sinterización de una empresa siderúrgica puede revelarse insuficiente para cubrir las necesidades a las que tiene que hacer frente. En tales casos la empresa siderúrgica en cuestión puede verse en la obligación de tener que comprar pellets a un precio bastante más caro de lo habitual para poder satisfacer la demanda.

(113) De modo que la pericia de un comprador de mineral de hierro no se mide, como alegan las partes, por su habilidad para cambiar de proveedor en función de los precios. Antes bien, el comprador más hábil es aquél que obtiene el máximo partido de sus proveedores en términos de respeto de los plazos de entrega, calidad y pureza del producto y precio.

B. **Sustitución de la oferta**

(114) Desde el punto de vista de la oferta, finos, mineral en trozos y pellets no son intercambiables entre sí. Las minas de mineral de hierro producen tanto trozos, como finos, una parte de los cuales se vende a la siderurgia para ser sinterizado y otra se transforma en pellets en la propia mina. Sin embargo, el porcentaje de finos y trozos de cada mina depende de la composición geológica de cada yacimiento. Las minas de Australia, la India y Sudáfrica, por ejemplo, producen más mineral en trozos que las de Brasil o Venezuela, y las de bajo contenido en hierro, como las de Estados Unidos, Canadá y China, apenas producen mineral en trozos comercializable.

(115) Los finos no se pueden transformar en trozos y, aunque en teoría éstos sí se pueden triturar y moler en finos, no tiene sentido hacerlo porque su precio es mayor que el de los finos. En teoría también se podrían triturar los trozos de mineral para convertirlos en superfinos con los que alimentar las plantas de peletización, pero, como ha demostrado la investigación de la Comisión, eso tampoco sería rentable.

([31]) Las partes rebaten esta conclusión aduciendo que la Comisión no ha incidido lo suficiente en el carácter «permanente» del incremento de los precios. Sin embargo, los precios se fijan anualmente de modo que es del todo evidente que cualquier subida a la que se refiera la Comisión se va a mantener como mínimo un año. Como afirma NERA, «por lo general, la evaluación de una fusión desde el punto de vista de la competencia toma en consideración períodos de por lo menos un año y en algunos casos hasta de dos. Dado que en el sector del mineral de hierro la competencia se ejerce principalmente sobre una base anual, parece totalmente acertado a la hora de evaluar la competencia en dicho sector examinar las posibilidades de optar por otros productos durante ese período precisamente». Las partes alegan por último que los cambios en la demanda se pueden producir en un plazo de tiempo muy breve, pero hay que decir al respecto que entonces resultaría muy difícil explicar por qué los clientes no reaccionan sino a largo plazo al incremento de los precios si realmente, como afirman las partes, la decisión de optar por otro tipo de mineral de hierro se puede tomar en unos pocos meses.

(116) Para transformar los finos en pellets es necesario disponer de una planta de peletización, inversión que sólo pueden permitirse las minas que producen una importante proporción de la calidad de finos en bruto adecuada para ello. La naturaleza de la mayor parte del mineral de hierro australiano, por ejemplo, hace inviable desde el punto de vista económico tal transformación.

C. **Diferencias de precio**

(117) Como ya se ha dicho, hay una notable diferencia en el precio de cada uno de los tres tipos de producto: el de los finos sinterizados gira por lo general en torno a los 37 centavos de dólar/fe-dmt CIF, el del mineral en trozos en torno a los 45 centavos/fe-dmt y el de los pellets en torno a los 65 centavos/fe-dmt ([32]). Ello equivale a una diferencia de precio del 22 % entre los finos sinterizados y el mineral en trozos y del 76 % entre los finos sinterizados y los pellets.

(118) Las partes sostienen que esas diferencias no demuestran la existencia de mercados de productos diferenciados. Simplemente reflejan el distinto uso que se da a cada tipo de mineral de hierro. Pero la evolución de los precios y de las cantidades no confirman este punto de vista. En primer lugar, los precios de referencia de finos, trozos y pellets registran fluctuaciones un tanto dispares, como se ve en el cuadro siguiente, lo que sugiere que las condiciones de la oferta y la demanda son específicas de cada tipo de mineral de hierro y, por lo tanto, que finos, trozos y pellets constituyen mercados de productos diferenciados.

Oscilaciones del precio de referencia de finos sinterizados, trozos y pellets en Europa

(en %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Finos	5,8	6,0	+ 1,1	2,8	– 11,0	4,3	4,3
Trozos	7,9	5,0	0	2,9	– 11,0	5,8	3,2
Pellets	12,6	7,5	– 1,0	2,8	– 12,5	6,0	1,7

([32]) Véase la nota 29.

(119) El hecho de que haya un alto grado de correlación en la evolución de dichos precios no desvirtúa en nada esta conclusión. En primer lugar, es bastante normal que exista esa correlación por ser frecuente que cada uno de esos productos se produzca en la misma zona minera y con el mismo equipo. De modo que es lógico que compartan una gran parte de los costes. En segundo lugar, hay que señalar que […]* y, en tercer lugar, hay que aclarar que las cantidades vendidas de cada tipo de producto no se corresponden con lo que cabría esperar si efectivamente esas tres formas en que se presenta el mineral de hierro fueran totalmente intercambiables entre sí. Por ejemplo, en 1999 finos, trozos y pellets registraron básicamente las mismas oscilaciones de precio, aunque con una disminución suplementaria de menor importancia en el caso de los pellets. Sin embargo, las cantidades transportadas por vía marítima no siguieron ese año la misma tónica: la demanda de finos fue un 6 % menor que la de 1998, la de trozos un 11 % mayor y la de pellets un 2 % menor. Si los tres tipos de mineral de hierro formaran parte del mismo mercado, la demanda de finos sinterizados, trozos y pellets habría seguido exactamente la misma evolución, aunque probablemente con una demanda de pellets algo mayor que la de los otros dos tipos de mineral de hierro, y no fue así.

(120) En segundo lugar, la gran mayoría de los clientes que han respondido a los cuestionarios de la Comisión afirma que, aunque aumentara el precio de uno de esos productos entre un 5 y un 10 % con respecto al de los otros dos, ello no se traduciría en la sustitución de un producto por otro.

D. **Respuesta de las partes**

(121) En su respuesta las partes no contestan las conclusiones de la Comisión, pero refutan su definición de mercado de productos aduciendo que los clientes sí pueden optar libremente por cualquiera de los tipos de mineral de hierro. Las partes basan su afirmación en el estudio de su consultor económico, que considera también que las empresas siderúrgicas pueden efectivamente sustituir cualquier producto por otro.

(122) Dicho consultor económico considera en primer lugar que el mineral de hierro constituye un producto homogéneo y que las empresas siderúrgicas pueden obtener niveles equivalentes de productividad utilizando cargas de composición muy diversa. Según dicho consultor económico, ello se demuestra por el hecho de que no todas las empresas siderúrgicas utilizan la misma carga.

(123) La Comisión lamenta no compartir esta opinión. Su investigación demuestra claramente que el mineral de hierro no es una materia prima como cualquier otra. Por un lado, como ya se ha dicho, las características físicas y químicas del mineral de hierro de distintas zonas

mineras pueden diferir notablemente entre sí tanto por su contenido en hierro, como por su nivel de impurezas. Y, por otro, aunque productos de distinto origen puedan formar parte del mismo mercado, hay un límite a la sustituibilidad de los productos de unas zonas mineras por los de otras como ya se ha puesto de manifiesto al comprobar que proveedores australianos y brasileños no pueden disputarse fácilmente sus respectivas cuotas de mercado debido a las dispares características de sus respectivos productos.

(124) La Comisión se muestra también en desacuerdo con el consultor económico de las partes en que la diferente composición de la carga que emplea cada una de las empresas siderúrgicas constituya una prueba de la capacidad de éstos para utilizar indistintamente uno u otro producto. Como ya se ha dicho, cada empresa siderúrgica opta por un tipo de carga y de procesamiento en función de su rentabilidad y de sus especificaciones técnicas de modo que las diferencias observadas por el consultor económico pueden no reflejar más que simples variaciones, a veces ciertamente importantes, en la configuración de los diversos altos hornos. Aunque en teoría un horno pudiera funcionar con una carga distinta de la habitual, ello no probaría, y la investigación de la Comisión excluye tal posibilidad, que en la práctica las empresas siderúrgicas puedan modificar sustancialmente su carga. Por el riesgo que entrañan, por lo elevado de las inversiones que requieren y por lo prolongado de los períodos de prueba necesarios, los cambios drásticos no son una opción real. Como afirman las partes, los clientes tienen un comportamiento conservador en materia de compra e inclusive algunas empresas siderúrgicas adolecen de un conocimiento deficitario de la tecnología de los altos hornos. Además, aunque se pudieran minimizar los riesgos sustituyendo únicamente los finos sinterizados por los pellets, seguirían siendo importantes las barreras económicas tales como el precio mucho mayor de estos últimos o la necesidad de contar con una planta de sinterización. Todo ello se confirma además por el hecho de que no todos los altos hornos de una misma empresa siderúrgica tienen por qué utilizar idéntica carga.

(125) En segundo lugar, el consultor económico de las partes afirma que en cada empresa siderúrgica se producen «de un año para otro importantes fluctuaciones en la proporción de finos, trozos y pellets», así como «en la fuente de abastecimiento de cada una de las categorías de mineral de hierro». Esto y la tendencia actual de los clientes a reducir la duración de los contratos de abastecimiento confirma en opinión del consultor económico la capacidad de aquéllos para sustituir unas formas de mineral de hierro por otras.

(126) La Comisión no discute que en determinadas ocasiones se pueda modificar ligeramente la carga de un alto horno. Como ya se ha dicho, en la actualidad las plantas de sinterización están funcionando a pleno rendimiento, se está rentabilizando al máximo el uso del mineral en trozos dentro de las restricciones técnicas de rigor y se está cubriendo con pellets el resto de las necesidades. Pero es evidente que imperativos de productividad distintos requerirán cargas distintas. Por ejemplo, en épocas de fuerte demanda las empresas siderúrgicas tienen que aumentar la proporción de pellets a pesar de su precio al no poder incrementar el volumen total de finos sinterizados por cuestiones de capacidad ni el de trozos por razones técnicas. Como declara una de las empresas siderúrgicas consultadas, la «demanda de pellets está directamente relacionada con la capacidad de los altos hornos. Las plantas de sinterización trabajan a pleno rendimiento. Si disminuye la producción de mineral de hierro, la demanda de pellets será por su precio la primera en disminuir». Por otra parte, también pueden modificar los clientes su carga si se introduce una nueva calidad de mineral de hierro en el mercado o si se agota una mina. En tales casos los clientes van viendo en qué proporción pueden introducir la nueva calidad sustituyendo paulatinamente con ésta otras del mismo tipo de mineral. Aunque la sustitución se limite en tales casos a una sola forma de mineral, no por ello puede ésta dejar de tener efectos negativos en la carga y comprometer la productividad de la planta de sinterización.

(127) La Comisión sostiene sin embargo que este tipo de adaptaciones no desvirtúa un ápice su conclusión de que los clientes no van a modificar su carga sólo porque cambie el precio de alguno de los tipos del mineral de hierro. Como demuestra la investigación, todo cambio importante, que implique modificar la composición de la carga y las condiciones de procesado manteniendo sin embargo una productividad comparable, tiene que superar importantes barreras de orden técnico y económico como son el uso a pleno rendimiento de las plantas de sinterización o el precio mucho más bajo de los finos que el de los trozos y el de éstos que el de los pellets. De modo que oscilaciones de precios del orden del 5 al 10 % no son suficientes para influir en la economía de una empresa ni para que ésta acepte correr riesgos innecesarios.

(128) Las partes también rebaten por otro lado que la investigación de la Comisión haya comprobado que existen serios impedimentos a la sustitución de un tipo de mineral de hierro por otro y aportan en su defensa una serie de citas de clientes que demuestran en su opinión la capacidad de éstos para pasar de un tipo de mineral a otro.

(129) La Comisión no está de acuerdo con la interpretación que las partes hacen de esas citas. En primer lugar, la

Comisión considera que algunas de ellas son poco concluyentes (por ejemplo, las referentes a la posibilidad de intercambiar calidades de un mismo tipo de mineral de hierro o la de un cliente que cambia de materia prima según su viabilidad operativa) y que realmente otras muchas apoyan más bien las conclusiones de la Comisión. Por ejemplo, las partes citan la respuesta de un cliente que afirma lo siguiente: «no tenemos intención de cambiar nuestra mezcla de finos sinterizados, trozos y pellets, aunque si hubiera que reparar la máquina de sinterización, se podría cambiar la mezcla. En ese caso, reduciríamos ligeramente la proporción de finos sinterizados e incrementaríamos en compensación la de pellets, pero reparaciones de este tipo ocurren una vez cada tantos años». En el mismo sentido citan las partes a otra empresa siderúrgica que afirma que «por razones operativas la proporción de mineral en trozos no puede sobrepasar el 20 %. De modo que la de finos sinterizados y pellets asciende a más del 80 %. Como los finos sinterizados son más baratos que los pellets, se prioriza el uso de aquéllos. Los pellets sirven únicamente de relleno». En general, parece estar bastante claro que la única posibilidad técnica real de sustitución se da entre los pellets y los finos sinterizados, pero que hay importantes barreras operativas y económicas para ello cuales son las diferencias de precio y la necesidad de que las plantas de sinterización funcionen a pleno rendimiento.

(130) Hay que señalar además que la mayoría de las citas aportadas por las partes se refieren a declaraciones sobre los límites técnicos teóricos de tal sustitución. Dichas declaraciones pueden no tener en cuenta eventuales limitaciones de la capacidad de sinterización, problemas operativos como, por ejemplo, la necesaria estabilidad del funcionamiento de un alto horno, que imposibilita todo cambio frecuente, o consideraciones logísticas, acuerdos contractuales y barreras económicas, que las partes mencionan en otros puntos de su respuesta. Por ejemplo, éstas citan a un cliente europeo que declaró que en teoría podía cambiar el 5 o el 10 % de su mezcla. Sin embargo, más tarde ese mismo cliente puntualizaba que ello sería en todo caso haciendo funcionar su planta de sinterización a pleno rendimiento y que una mera oscilación en el precio de los finos, de los trozos o de los pellets no le haría cambiar las proporciones de su carga.

(131) Por lo tanto, la Comisión sostiene que, si se tienen en cuenta absolutamente todos los factores, no se puede por menos de concluir que cada uno de los tipos de mineral de hierro constituye por sí mismo un mercado de referencia diferenciado. Hay que recalcar que casi la totalidad de los clientes confirmó que, habido conocimiento de todos estos aspectos, jamás cambiarían la proporción de finos sinterizados, trozos y pellets de sus cargas en caso de que sólo aumentara entre un 5 y un 10 % con respecto a los otros dos tipos de mineral de hierro el precio de uno de ellos.

(132) La Comisión observa asimismo que las partes admiten implícitamente que cada uno de los tipos de mineral de hierro constituye por sí mismo un mercado diferenciado al reconocer en su respuesta que la prima de los pellets y hasta cierto punto la de los trozos puede aumentar con respecto a la del año anterior si aumenta considerablemente la demanda de uno u otro tipo de mineral de hierro y consecuentemente el precio del mismo. Si todos los tipos de mineral de hierro formaran parte del mismo mercado, el aumento del precio de uno de ellos produciría un descenso de su demanda y un aumento de la de los demás. Además, la declaración de las partes permite deducir que la sustitución de un tipo de mineral por otro no constituye una opción económica real. En el caso de que un proveedor que gozara de una posición dominante decidiera incrementar entre un 5 y un 10 % el precio de uno de los tipos de mineral de hierro, se produciría un claro aumento de la demanda de los otros dos tipos de mineral si efectivamente los clientes pudieran pasar de un tipo de mineral a otro en grado suficiente como para frustrar la pretendida subida del precio de uno de ellos. Y, como efectivamente afirman las partes, un aumento de la demanda del tipo de mineral sustitutorio traería consigo un aumento de su precio tanto más cuanto que la capacidad del transporte marítimo de los pellets, por ejemplo, no es ilimitada. Lógicamente a los clientes no les interesaría en absoluto sustituir un producto por otro a costa de que subieran todavía más los precios y de tener que hacer frente a graves dificultades económicas, técnicas y logísticas.

E. **Mineral de hierro prerreducido o de reducción directa**

(133) El mineral de hierro también se vende para ser prerreducido o convertido en hierro de reducción directa con el que se alimentan a su vez los hornos de arco eléctrico para fabricar acero. El mineral de hierro de reducción directa reviste tres formas: trozos de reducción directa, pellets de reducción directa y finos de reducción directa, incluidos los destinados a su vez a fabricar pellets de reducción directa. Sin embargo, puesto que en Europa occidental no hay demanda de este último tipo de finos, no se abordará en esta Decisión, que se centrará en cambio en los trozos y en los pellets destinados a la reducción directa.

(134) Hay que puntualizar que la sustituibilidad entre los trozos y los pellets de reducción directa, por un lado, y los trozos y los pellets con los que se alimentan los hornos de oxígeno básico, por otro, sólo es posible en una única dirección: estos últimos se pueden sustituir por

los primeros, pero no al revés por tener el mineral de reducción directa tiene un mayor contenido en hierro y menor nivel de impurezas. Aunque, como el mineral de reducción directa es más caro, la hipotética sustituibilidad del mineral para hornos de oxígeno básico por el de reducción directa no tiene sino carácter teórico.

(135) Las partes consideran que los trozos de reducción directa no conforman un mercado de productos diferenciado porque pueden ser totalmente sustituidos por pellets de reducción directa si bien sí admiten que éstos no pueden ser sustituidos por aquéllos. Siempre según las partes, los trozos de reducción directa eran antes de uso obligado porque, contrariamente a ellos, los pellets tendían a adherirse al revestimiento a altas temperaturas, es decir, precisamente cuando se desea aumentar la productividad. Pero como ahora las nuevas tecnologías de revestimiento pueden impedir cualquier adherencia, ya no es imprescindible recurrir únicamente a los trozos. Las partes concluyen que, si procede hacer una distinción entre el mineral de hierro de reducción directa y el de alto horno, quiérese decir que hay dos mercados distintos: uno de pellets de reducción directa y otro conjunto de trozos y pellets de reducción directa.

(136) La Comisión está de acuerdo en que desde un punto de vista técnico los pellets de reducción directa pueden sustituir totalmente a los trozos. Además, las conclusiones de la investigación indican que en el sector de la reducción directa las barreras económicas a dicha sustitución podrían ser menores que en el de los altos hornos. Concretamente, el único cliente europeo occidental de trozos y pellets de reducción directa sostiene que si aumentara entre un 5 y un 10 % el precio de los trozos y se mantuviera estable el de los pellets, se produciría probablemente una importante sustitución de aquéllos por éstos. De modo que a grandes rasgos parece que sí puede haber sustituibilidad entre los trozos y los pellets de reducción directa si bien en una única dirección porque por razones técnica los trozos de reducción directa no pueden substituir a los pellets de reducción directa por encima de una determinada proporción, aunque éstos sí pueden sustituir siempre a aquéllos. Procede, pues, evaluar el impacto de la operación para la competencia en el sector del mineral de hierro de reducción directa tomando en consideración dos mercados de productos, a saber, el de los pellets de reducción directa y el del mineral de hierro de reducción directa, que incluye trozos y pellets.

(137) Las partes consideran que los minerales de reducción directa no forman un mercado de referencia por entender que el hierro prerreducido obtenido a partir del mineral de reducción directa puede ser sustituido por chatarra o arrabio. Tal afirmación no resiste análisis alguno. Las partes no niegan que para fabricar hierro prerreducido sólo valga el mineral de reducción directa, pero argumentan que el hierro prerreducido, es decir, el producto de los consumidores de mineral de hierro de reducción directa es sustituible por otros productos. En otras palabras, las partes alegan que los distintos tipos de mineral de reducción directa no conforman un mercado de productos diferenciado porque el hierro prerreducido, es decir, el obtenido a partir del procesamiento del mineral de hierro de reducción directa y con el que se alimentan los hornos de arco eléctrico, puede ser sustituido por otros productos. La Comisión considera que la existencia de una auténtica competencia en el mercado ulterior de la transformación de un producto no excluye la existencia de una posición dominante en las fases previas a la transformación del mismo. El hecho de que los productores de hierro prerreducido puedan competir con los proveedores de chatarra o de arrabio no impide necesariamente que un proveedor de mineral de hierro de reducción directa en situación de monopolio pueda imponer sus precios al mineral de hierro que se vende a los productores de hierro prerreducido, que a su vez venden su producción a las empresas siderúrgicas para alimentar los hornos de arco eléctrico. La única consecuencia de la existencia de alternativas al hierro prerreducido es que los productores de éste tienen que abastecerse en mineral de hierro a un precio muy alto y vender a muy bajo precio su producción debido a la existencia de sustitutos.

(138) De todos modos, la investigación de la Comisión no confirma que la chatarra y el arrabio estén sustituyendo al hierro prerreducido. Las propias partes reconocen que la chatarra no es un material de alta calidad. De modo que productos de poco valor añadido, como puedan ser las barras para hormigón, pueden fabricarse empleando un 100 % de chatarra, pero productos de mayor valor añadido como son los hierros largos o los planos laminados en hornos de arco eléctrico, requieren una mayor proporción de materias primas de mayor pureza como, por ejemplo, arrabio o hierro prerreducido. Hay que señalar también que, aunque por lo general la chatarra sea más barata que el hierro prerreducido y las empresas siderúrgicas que utilizan hornos de arco eléctrico intenten abaratar costes empleando mayores cantidades de aquélla que de éste, ello no siempre es así, especialmente en épocas de mayor demanda de chatarra. Por otro lado, si en teoría el hierro prerreducido compite con el arrabio, hay indicios de que esa sustitución tiene sus límites porque el arrabio contiene un 4 % o más de carbón y por lo tanto requiere más oxígeno para su transformación. De modo que el arrabio sólo puede utilizarse al principio del proceso de fusión y luego sólo se puede añadir chatarra o hierro prerreducido.

(139) Ello no obstante, no es necesario zanjar aquí definitivamente la cuestión de si el mineral de hierro apto para la producción de hierro prerreducido pertenece o no a mercados de productos diferenciados puesto que ninguna de las hipótesis aquí barajadas tiene desde el punto de vista de la competencia consecuencias en la evaluación de la operación.

F. **Conclusión**

(140) A la luz de cuanto antecede concluye la Comisión que finos, trozos y pellets constituyen tres mercados distintos de productos. Hay indicios además que demuestran que el mineral de hierro apto para la fabricación de hie-

rro prerreducido está dividido en dos mercados de productos diferenciados y que por lo tanto procede estudiar el impacto de la operación en un hipotético mercado de productos de pellets de reducción directa y en otro hipotético mercado de productos de trozos y pellets de reducción directa.

VI. **MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA**

(141) Las partes sostenían que debería considerarse mercado geográfico de referencia la totalidad de la producción mundial de mineral de hierro. Por un lado hacen hincapié en el hecho de que la mayoría de las empresas siderúrgicas más importantes del mundo no sólo se abastecen en mineral de hierro de las minas de sus propios países, sino que también adquieren dicho mineral en otros países. Por otro lado, consideraban que el carácter mundial del mercado de mineral de hierro obedece al carácter mundial del de transformación del acero y por ello los productores de mineral de hierro deberían vender sus productos a un precio que permitiera a sus clientes, las empresas siderúrgicas, fabricar acero de modo competitivo. Porque si una compañía minera consigue vender su mineral de hierro a una empresa siderúrgica próxima por encima del precio de mercado, ello encarecerá la producción final de dicha empresa siderúrgica y acabará por expulsar a ésta del mercado perjudicando gravemente con ello los intereses de la propia compañía minera, que acabará perdiendo un cliente cercano.

(142) La Comisión no comparte este análisis por entender, por el contrario, sobre la base de los resultados de su investigación, que hay que distinguir entre los clientes de países productores de mineral de hierro, que en algunos casos pueden optar entre el mineral de hierro nacional o el importado, y los de los países sin apenas producción de dicho mineral como, por ejemplo, los productores de acero de Japón y Europa occidental. El siguiente análisis vale para todos los tipos de mineral de hierro.

A. **Transporte del mineral de hierro**

(143) El mineral de hierro se expide a sus clientes por vía férrea en el caso de las regiones con mayor producción como son la China, Rusia o Estados Unidos o bien por vía marítima. La expedición de mineral de hierro por vía marítima recibe el nombre de venta «marítima».

(144) Por lo general, para que salga a cuenta el transporte del mineral de hierro, hay que contar con infraestructuras especiales y de gran capacidad. El ferrocarril tradicional no reúne las condiciones necesarias para el transporte terrestre de mineral de hierro. Éste tiene que ser transportado en grandes cantidades en trenes de 2 a 3 kilómetros de longitud y las vías tienen que haber sido especialmente concebidas para poder soportar convoyes tan largos y pesados. Ésta es la razón por la que se transporta habitualmente el mineral de hierro por vías férreas especiales. Por vía marítima tampoco se puede transportar el mineral de hierro de modo rentable en barcos porta-contenedores porque se requieren buques especiales para ello, similares a los grandes petroleros, con una capacidad de hasta 200 000 toneladas. Además, el transporte de mineral de hierro requiere de puertos de gran calado con infraestructuras específicas para acoger este tipo de embarcaciones.

(145) De todo ello se colige que no todos los productores de mineral de hierro pueden abastecer a todos los clientes del mundo. En la práctica, la capacidad de un proveedor de mineral de hierro para expedir sus productos a un cliente concreto vendrá determinada por la existencia o ausencia de adecuadas infraestructuras de transporte entre ellos. Por lo tanto, la posibilidad de transportar la mercancía condicionará las relaciones comerciales de proveedores y clientes.

B. **Distinción entre regiones de clientela nacional y marítima**

(146) La mayoría de los clientes suelen comprar todo o casi todo el mineral de hierro que necesitan a los proveedores nacionales con los que están conectados por vía férrea o navegable. Éste es el caso de Estados Unidos, donde la producción nacional cubre el 88 % de la demanda, obteniéndose el resto esencialmente de proveedores brasileños, y el de la Europa oriental, donde la producción nacional cubre el 80 % de la demanda. Por lo tanto, en esas zonas las condiciones de la competencia vienen determinadas fundamentalmente por las características locales del mercado como son la rivalidad que pueda existir entre los proveedores nacionales y la estructura de la demanda. Además, en esas regiones la demanda se ha venido con frecuencia ajustando al tipo y calidad de la producción nacional y por lo tanto puede limitarse a un tipo concreto de mezcla de producto. Por ejemplo, en Australia o en Brasil los clientes utilizan casi exclusivamente la calidad de mineral de hierro producida a escala local. Y en Norteamérica las empresas siderúrgicas utilizan casi exclusivamente pellets porque ésta es la forma idónea que requiere el producto que se obtiene en los yacimientos de mineral de hierro de la zona. En Europa occidental y Extremo Oriente la situación es totalmente distinta al orientarse principalmente la demanda hacia los finos sinterizados y los trozos.

(147) En Europa occidental y Extremo Oriente (Japón, Taiwán y Corea del Sur) y, en menor grado, en China, donde el suministro nacional es altamente insuficiente o poco competitivo, se da una situación particular. Los clientes de esas regiones se ven obligados a comprar su materia prima a proveedores muy alejados, pero con acceso a la

imprescindible infraestructura de transporte. En la práctica, el transporte se realiza por vía marítima porque en esos países el transporte terrestre no puede competir con el marítimo. Japón y Taiwán sólo son accesibles por mar y en Europa occidental no existen redes de transporte que pudieran conectar con regiones continentales productoras como la China, la antigua URSS o la India. Además, las reservas chinas y rusas de mineral de hierro se caracterizan por su bajo contenido en hierro (aproximadamente un 30 % frente al 60 % de la producción australiana o brasileña) y ello incrementa el coste del transporte porque por cada unidad de hierro hay que expedir más ganga y mineral no ferroso.

(148) Al no existir una producción nacional o ser ésta puramente marginal, los clientes de Europa occidental o de Extremo Oriente dependen casi exclusivamente de los suministros por vía marítima de Brasil, Australia, Canadá, la India y África. De modo que a los clientes no les queda otro remedio que comprar el tipo y calidad de producto que ofrecen esos proveedores, y cada cliente dispone de una lista de proveedores distinta. Por lo tanto, parece evidente que, en el caso de que subiera los precios una media del 5 al 10 % un proveedor que tuviera el monopolio del transporte marítimo en esas regiones, no podrían sus clientes hacer frente a ese incremento recurriendo a fuentes alternativas de suministro. Esta hipótesis se ve claramente confirmada por el hecho de que, aunque en 2000 el precio de referencia de los trozos aumentara un 11,8 % en Europa occidental, ese año ningún nuevo proveedor se lanzó a vender trozos en esa región. También resulta indicativo que los precios de las regiones marítimas no sigan las mismas pautas que los de otras regiones. Por ejemplo, de la información facilitada por las partes se desprende que entre 1997 y 1998 los precios aumentaron un 6 % en Estados Unidos, pero en cambio en Europa occidental disminuyeron una media del 1 %.

(149) A la luz de cuanto antecede la Comisión considera que las condiciones de la competencia en las regiones marítimas, es decir, en las regiones dependientes o parcialmente dependientes de suministros transportados por vía marítima, son específicas de ellas y que, por lo tanto, las mismas constituyen mercados geográficos diferenciados y distintos de los de las regiones continentales. Ello se ve ampliamente corroborado por los resultados de la investigación de la Comisión.

C. **Mercado único de mineral de hierro transportado por vía marítima**

(150) Es necesario determinar si procede hacer una distinción entre las diversas regiones marítimas y, especialmente, entre Europa occidental y Extremo Oriente. Hay motivos para pensar que Europa occidental forma parte de un amplio mercado marítimo «atlántico» por las semejanzas en las condiciones de la oferta y la demanda de esta extensa zona y, especialmente, por el coste del transporte. De todos modos, no hay por qué pronunciarse sobre la existencia o no de tal mercado geográfico porque desde el punto de vista de la competencia la evaluación de la operación en ese espacio geográfico no variaría mucho si se circunscribiera estrictamente a un mercado europeo occidental: los únicos consumidores «atlánticos» de importancia de mineral de hierro expedido por vía marítima fuera de Europa occidental se hallan en la costa estadounidense del Golfo de México y en el este de Canadá, pero las cantidades de mineral de hierro que allí se consumen son relativamente pequeñas.

(151) Tampoco hace falta definir con mayor precisión la extensión de los mercados marítimos de mineral de hierro de reducción directa porque: i) en Europa occidental sólo hay un cliente de mineral de hierro de reducción directa, ii) dicho cliente forma parte de un grupo que tiene plantas de reducción directa en varios continentes, y iii) la operación en cuestión crearía una posición dominante independientemente de la delimitación del mercado geográfico que finalmente se tomara en consideración. De modo que no se abordará en detalle en esta sección la cuestión del mineral de hierro de reducción directa.

(152) En su pliego de cargos la Comisión consideraba en un principio que podía efectivamente existir un mercado europeo occidental de mineral de hierro porque: i) la demanda de los clientes de esta región era distinta de la de otras zonas y, especialmente, de la de Extremo Oriente en cuanto a proporción de finos sinterizados, trozos y pellets, ii) el coste del transporte incidía en la competitividad y en lo interesante que les pudiera resultar a los proveedores vender en Europa occidental con lo que las condiciones de venta en Europa occidental se revelaban distintas de las de las demás regiones a las que se expedía la mercancía por vía marítima, y iii) […]*.

(153) En su respuesta ya no han mantenido las partes su posición original, a saber, que el mercado geográfico equivale a la producción total de mineral de hierro, y admiten por el contrario que dicho mercado abarca todo el mercado mundial de mineral de hierro transportado por vía marítima. Ello no obstante, contestan la existencia de un mercado atlántico/europeo occidental sobre la base principalmente del estudio económico realizado por su consultor económico.

(154) En primer lugar, las partes sostienen, junto con su consultor económico, que la Comisión no ha aplicado correctamente los principios que definen el mercado geográfico de referencia y que se recogen en su Comunicación. Según el consultor económico, la definición de mercado geográfico se basa en la identificación de las

regiones productoras que los clientes consideran fuente de suministro y se corresponde con el descrito en el punto 13 de dicha Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia ([33]), en el que se afirma que «básicamente, para definir un mercado, se han de identificar las fuentes alternativas reales de suministro a las que pueden recurrir los clientes de las empresas de que se trate tanto por lo que se refiere a productos o servicios, como a la situación geográfica de los suministradores».

(155) En segundo lugar, las partes facilitan información en el sentido de que los productores de mineral de hierro brasileños, canadienses, australianos, sudafricanos, mauritanos y otros compiten entre sí a la hora de conseguir vender su producción a las empresas siderúrgicas de Europa occidental. Concretamente, las partes hacen referencia al hecho de que todos de esos productores suministran importantes volúmenes a las empresas siderúrgicas de Europa occidental, que a dichos productores les resulta rentable vender en Europa occidental y que se da una cierta alternancia entre ellos.

(156) Y en tercer lugar, las partes rebaten que los supuestos en los que se basa el pliego de cargos de la Comisión para definir lo que es un mercado reducido no tengan la menor relevancia a la hora de evaluar la competencia existente entre productores de mineral de hierro brasileños y no brasileños para vender su producción a las empresas siderúrgicas. Concretamente, consideran que las diferencias que figuran en el pliego de cargos tales como la base sobre la que se acuerdan los precios, las diferencias en la demanda, etc., afectan por igual a todos los productores de mineral de hierro independientemente del lugar en el que se hallen.

(157) En resumidas cuentas, las partes consideran que todos los proveedores por vía marítima, así como determinados productores nacionales de Europa occidental, están en condiciones de poder competir con igual eficacia en la venta de su producción a Europa occidental y ello demuestra en su opinión que Europa occidental no constituye sino una parte de un mercado mundial.

(158) El planteamiento seguido por la Comisión ha consistido en comprobar si los precios y las condiciones contractuales de las ventas a Europa occidental venían determinados por las características de la oferta y la demanda específicas de esa región o si se fijaban en función de la competencia a escala más amplia ([34]).

(159) Tras un minucioso estudio de la respuesta de la partes, la Comisión observa que, a pesar de las condiciones un tanto diferentes de la oferta y la demanda en Europa occidental, las diferencias no son suficientes para justificar la existencia de mercados geográficos menores. Según sostienen las partes, la mayoría de los proveedores de mineral de hierro por vía marítima venden su producción a la mayoría de las regiones marítimas y la mayoría de éstas se abastecen de los mayores productores de mineral de hierro, es decir, principalmente de empresas australianas, brasileñas y canadienses. De modo que sólo pueden existir mercados geográficos reducidos si los proveedores de mineral de hierro tienen capacidad y razones para discriminar entre unas regiones y otras. La investigación de la Comisión ha demostrado que, a pesar de las condiciones un tanto diferentes de la oferta y la demanda en Europa occidental, no hay pruebas suficientes de tal discriminación que demuestren la existencia de mercados reducidos en regiones dependientes del suministro por vía marítima.

(160) Resulta determinante para ello que el nivel de los precios y las condiciones contractuales se basen en las condiciones del mercado mundial de mineral de hierro transportado por vía marítima, y sean el resultado de ellas, y que no vengan efectivamente determinados por factor local alguno. Como ya se ha dicho, los precios de referencia se establecen en función de las negociaciones celebradas en las dos regiones marítimas más importantes cual es Europa occidental y Extremo Oriente. Dichas negociaciones se hacen eco de la situación global de la competencia en el sector del transporte del mineral de hierro por vía marítima y, por consiguiente, los precios de referencia reflejan el equilibrio global de la oferta y de la demanda en dicho sector.

(161) […]*.

(162) Además, una de las principales fuentes de competencia en el sector del mineral de hierro cual es la búsqueda de suficientes mercados para proyectos de ampliación de la capacidad contradice rotundamente la existencia de mercados geográficos reducidos. La investigación de la Comisión demuestra que uno de los principales desafíos con que se enfrentan los proveedores de mineral de hierro consiste en obtener la suficiente clientela como para hacer frente a la considerable inversión que requieren los proyectos de ampliación de la capacidad de producción. Tanto más cuanto que los nuevos proyectos de ampliación no conciernen necesariamente la misma calidad de mineral de hierro que la que se está ofreciendo en la actualidad ([35]) y las empresas productoras de mineral de hierro tendrían que convencer a los clientes

([33]) DO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

([34]) Este método se corresponde con la definición de «mercado geográfico de referencia» que figura en el punto 8 de la mencionada Comunicación de la Comisión: «El mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas».

([35]) Por ejemplo, la mayoría de las nuevas minas abiertas por las empresas mineras australianas producen mineral de hierro pisolítico, que presenta características distintas de las del mineral de hierro tradicional australiano.

para que superaran su renuencia a cambiar de mezcla. Parece pues evidente que los proveedores de mineral de hierro tienen poderosas razones para competir por todos los posibles clientes. Dado el alto coste en capital de los proyectos de ampliación de la capacidad de producción, no sería rentable aceptar perder volumen de negocio con clientes importantes a cambio de un moderado aumento de los precios.

(163) En resumen, la Comisión concluye que, si bien hay indicios de que en Europa occidental las condiciones de la oferta y la demanda son efectivamente un tanto diferentes de las de Extremo Oriente, estas diferencias no son suficientes para calificar de diferenciado el mercado europeo occidental con arreglo a la definición de mercado geográfico de referencia. No hay por lo tanto ninguna necesidad de establecer distinciones entre unas regiones de clientela marítima y otras.

D. **Conclusión**

(164) Por consiguiente, la Comisión concluye que a efectos del presente caso los mercados geográficos de referencia están formados por todas aquellas regiones que venden diversos tipos de mineral de hierro a todas las regiones marítimas. Para calcular la cuota de mercado, la Comisión toma pues en consideración el total de las ventas marítimas, que, a pesar de incluir un número limitado de ventas marítimas a regiones de clientela nacional, ofrecen una razonable aproximación al total de las ventas realizadas en el conjunto de las regiones marítimas.

VII. **EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA**

(165) De conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, son incompatibles con el mercado común las operaciones de concentración que supongan un obstáculo significativo para una competencia efectiva, al crear o reforzar una posición dominante en el mercado común o en una parte substancial del mismo.

(166) El Tribunal de Justicia ([36]) ha definido el concepto de posición dominante como la situación de poder económico de una empresa que permite a ésta soslayar la competencia en el mercado de referencia y poder comportarse con notable independencia frente a sus competidores y sus clientes y, en definitiva, frente a los consumidores.

(167) La existencia de una posición dominante puede obedecer a varios factores que por separado no tienen por qué ser necesariamente determinantes; entre ellos tiene especial importancia la existencia de amplias cuotas de mercado. La relación entre la cuota de mercado de las empresas implicadas en la concentración y la de sus competidores, especialmente la de los más directos, constituye una buena prueba de la existencia de una posición dominante ([37]).

(168) A continuación se exponen los factores que se tienen en cuenta para concluir con carácter preliminar que la concentración notificada crea o consolida en el EEE una posición dominante en el mercado de los pellets y los finos de mineral de hierro. Dado que la Comisión no tiene objeción alguna que hacer sobre los efectos de la operación en el mercado de los trozos de mineral de hierro, no se volverá a tratar de este producto en la presente Decisión.

Cuotas de mercado

(169) Sobre la base del total de las ventas de mineral de hierro transportado por vía marítima en el 2000, se establecen a continuación las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores:

([36]) Véase el asunto 85/76, Hoffmann-La Roche, Rec. 1979, p. 461, apartados 38 y 39 (Edición especial española 1979, p. 225); véase también el asunto T-102/96, Gencor, Rec. 1999, p. II-753, apartado 200.

([37]) Véase el asunto 85/76, Hoffmann-La Roche, Rec. 1979, p. 461, apartado 39 (Edición especial española 1979, p. 225); véase también el asunto T-102/96, Gencor, Rec. 1999, p. II-753, apartados 201 y 202.

(en %)

	Total transporte marítimo			
	Finos	Trozos	Pellets	Total mineral de hierro
CVRD ([38])	[25-35]*	[10-20]*	[35-45]*	[25-35]*
CAEMI ([39])	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Nueva entidad	[35-45]*	[10-20]*	[40-55]*	[35-45]*
BHP ([40])	[10-20]*	[10-20*	[10-20]*	[10-20]*
Río Tinto	[25-35]*	[25-35]*	[10-20]*	[25-35]*
LKAB	[< 10]*	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*
SNIM	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
ISCOR	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*	[< 10]*

Fuente: […]*.

Capacidad de extracción de mineral de hierro transportado por vía marítima a escala mundial

(170) En el siguiente cuadro se indica el porcentaje a escala mundial de la capacidad de extracción de mineral de hierro transportado por vía marítima de cada uno de los principales proveedores:

(en %)

	2000				2005			
	Finos	Trozos	Pellets	Total mineral de hierro	Finos	Trozos	Pellets	Total mineral de hierro
CVRD	[30-40]*	[20-30]*	[45-55]*	[30-40]*	[30-40]*	[10-20]*	[45-55]*	[30-40]*
CAEMI	[5-15]*	[< 10]*	[5-15]*	[< 10]*	[5-15]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Nueva entidad	[45-60]*	[40-50]*	[45-60]*	[40-50]*	[45-60]*	[20-30]*	[45-60]*	[40-50]*
BHP	[10-20]*	[20-30]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Río Tinto	[20-30]*	[20-30]*	[5-15]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*
LKAB	[< 10]*	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*
SNIM	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
ISCOR	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*

Fuente: […]*.

([38]) La cuota de mercado de CVRD incluye la producción de cualquier empresa de la que tenga el control compartido o exclusivo. Ello incluye las filiales en propiedad absoluta Samitri, Socoimex y Ferteco y las empresas de riesgo compartido GIIC (con varios inversores financieros) y Samarco (con BHP). El cálculo del volumen y de las cuotas de mercado excluye las ventas a los socios de riesgo compartido de CVRD en las plantas de peletización siguientes: Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco y Kobrasco. Se incluye en las cuotas de mercado de CVRD la producción de dichas plantas de peletización vendida a terceros por CVRD.

([39]) La cuota de mercado de CAEMI incluye la producción de la empresa minera brasileña MBR y la de la empresa minera canadiense QCM, cuyo control tiene CAEMI junto con un productor de acero canadiense. El cálculo del volumen y de las cuotas de mercado excluye las ventas directas a la empresa de riesgo compartido asociada.

([40]) Incluye el 100 % de la producción de Samarco.

A. **Posición dominante en el sector de los pellets**

(171) La operación notificada creará solapamientos en el sector de los pellets dado que tanto CVRD, directamente o a través de su participación en otras empresas tales como Ferteco, Samarco y GIIC, como CAEMI, a través de su participación en el productor canadiense de pellets QCM, están presentes en ese mercado y venden a clientes de todo el mundo.

Cuotas de mercado

Cuota de mercado en el sector de los pellets (calidad alto horno y reducción directa)

(en %)

Ventas marítimas	País	Ventas 1997	Ventas 2000	Capacidad 2000	Capacidad 2005
CVRD ([41])	Brasil	[25-35]*	[25-35]*	[25-35]*	[30-40]*
Samarco (CVRD/BHP) ([42])	Brasil	[5-15]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
CAEMI (QCM) ([43])	Canadá	[5-15]*	[5-15]*	[10-20]*	[5-15]*
Nueva entidad		[30-40]*	[45-55]*	[50-60]*	[50-60]*
Río Tinto (IOC)	Canadá	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
LKAB	Suecia	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
SNIM	Mauritania	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*
ISCOR	Sudáfrica	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*

Fuente: […]*.

(172) En su respuesta las partes contestan el cálculo de la cuota de mercado hecho por la Comisión en su pliego de cargos. El estudio de la respuesta de las partes pone de relieve que la diferencia entre el cálculo de la Comisión y el de las partes obedece al hecho de que éstas no han deducido del total del mercado las ventas directas a sus compañías matriz efectuadas por las empresas de riesgo compartido brasileñas parcialmente controladas por CVRD. La Comisión considera que, dado que dichas ventas directas no han estado sujetas a las reglas del mercado ni a ningún tipo de competencia, procede excluirlas del volumen de mercado. Además, no sería coherente excluir dichas ventas del volumen de ventas de CVRD e incluirlas por el contrario en el volumen total de mercado. Las cifras resultantes figuran en el cuadro anterior.

([41]) La cuota de mercado de CVRD incluye el 100 % de la producción de cualquier empresa de la que tenga el control compartido o exclusivo. Ello incluye las filiales en propiedad absoluta Samitri, Socoimex y Ferteco y las empresas de riesgo compartido GIIC (con varios inversores financieros) y Samarco (con BHP). El cálculo de las cuotas de mercado excluye las ventas a los socios de riesgo compartido de CVRD en las plantas de peletización siguientes: Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco y Kobrasco. Se incluye en las cuotas de mercado de CVRD la producción de dichas plantas de peletización vendida a terceros por CVRD.

([42]) Samarco es una empresa de riesgo compartido al 50 % por BHP y CVRD, cuyo control comparten ambas.

([43]) La cuota de mercado de CAEMI incluye la producción de la empresa minera brasileña MBR y la de la empresa minera canadiense QCM, cuyo control tiene CAEMI junto con un productor de acero canadiense. El cálculo de la cuota de mercado excluye las ventas a la empresa de riesgo compartido asociada.

(173) A la vista de ese reparto de la cuota de mercado es lógico que la operación suscite preocupación en materia de competencia en el suministro por vía marítima de pellets de mineral de hierro. La cuota de mercado de CVRD [40-50]* % vendría a añadirse a la de CAEMI [5-15]* %, que incluiría la de su filial canadiense Québec Cartier Mining, generando con ello una cuota total de mercado del [45-60]* %. CVRD/Mitsui/CAEMI controlarían además toda la producción brasileña de pellets y por lo tanto el transporte de éstos desde Brasil a todos los destinos marítimos obteniendo el conjunto de todos los competidores más cercanos cuotas de mercado considerablemente menores: Río Tinto un [10-20 %]* ([44]) y LKAB un 13 %.

(174) Esta supuesta posición dominante también se refleja en la capacidad de producción dado que la entidad producto de la operación controlaría el [50-60]* % de la capacidad mundial de producción de pellets transportados por vía marítima en el 2000 y el [50-60]* % de la prevista para 2005. La capacidad de la nueva entidad resulta muy superior a la de sus competidores más cercanos y se mantendrá así en el futuro próximo: la actual capacidad de producción de pellets de Río Tinto se sitúa en torno al [10-20]* % y está previsto que aumente en torno al [10-20]* % en 2005; la de LKAB se calcula en torno al 18 % y está previsto que descienda en torno al 17 % en 2005. La actual y futura capacidad de producción de BHP (actualmente un [10-20]* % y probablemente un [10-20]* % en 2005) obedece en gran parte a su participación al 50 % en Samarco, su empresa de riesgo compartido con CVRD.

(175) Basta con estos argumentos para concluir que la operación notificada puede crear una posición dominante en el mercado de pellets de mineral de hierro transportados por vía marítima o cuando menos la consolidación de la que ya tiene CVRD en dicho mercado.

Limitación de la competencia de los demás proveedores de mineral de hierro transportado por vía marítima

(176) La investigación de la Comisión demuestra con claridad meridiana que los actuales competidores no podrán hacer frente a la competencia de la nueva entidad fusionada.

([44]) Las ventas de pellets de Río Tinto a Europa deben contabilizarse casi exclusivamente como ventas de su filial canadiense IOC.

Ventajas competitivas de la entidad fusionada

(177) En primer lugar, la nueva entidad gozará de una serie de ventajas competitivas que le permitirán domeñar a sus competidores al disponer de las mayores reservas y de los más bajos costes de producción del sector.

(178) Según el informe AME ([45]) la estructura de costes de los principales productores de pellets se puede resumir en el cuadro siguiente. Estas cifras no incluyen la depreciación de activos y por consiguiente ofrecen una buena aproximación a lo que son los costes marginales:

Coste medio de los pellets 1997-2000

(en USD/t)

	Coste de producción FOB
CVRD ([46])	16,8
QCM (CAEMI)	[…]*
Río Tinto (IOC)	22,7
LKAB	23,3

Fuente: Informe AME.

(179) Según se deduce de este cuadro, CVRD ya dispone de los costes más bajos del sector tanto en valor FOB, como en valor CIF y, como también dispone de las mayores reservas de Brasil, está en condiciones de comprometer la viabilidad de cualquier otro proveedor de pellets que amenace sus intereses. La adquisición de QCM no hará sino incrementar las posibilidades de represalia de CVRD al permitirle adquirir una parte significativa de la capacidad de producción canadiense de pellets de calidad, es decir, más o menos de la misma calidad que la que ofrece IOC, principal competidor de CVRD junto con LKAB. De modo que CVRD podría actuar de modo selectivo para neutralizar la competencia de IOC. También podría la nueva entidad fusionada aprovecharse del hecho de que ni IOC/Río Tinto ni LKAB abastecen de pellets a clientes situados fuera de la región atlántica.

([45]) AME Consulting: *Mining costs of the world iron ore industry, 1997 to 2000* (mayo de 2001).

([46]) Samarco incluida.

(180) En su respuesta las partes, y su consultor económico, afirman que el análisis anteriormente mencionado presenta dos defectos: i) se basa en el supuesto de que CVRD puede neutralizar a sus competidores aumentando su capacidad de producción, una hipótesis absolutamente inviable económicamente porque el incremento de dicha capacidad generaría una presión a la baja de los precios durante más tiempo del necesario en un supuesto caso de «neutralización» de la competencia, y ii) parte también del supuesto de que cualquier medida de represalia diseñada para comprometer la viabilidad de otros proveedores requiere que las empresas competidoras puedan ser expulsadas del mercado siendo ello imposible como es en este caso al ser irrecuperable para las compañías mineras el coste de la producción de mineral de hierro.

(181) La Comisión no comparte este análisis. Nada indica que las «medidas de represalia» o disciplinarias sean únicamente eficaces en el caso de que un competidor pueda ser expulsado del mercado. Por ejemplo, si hubiera varios competidores que a través de los precios ejercieran una fuerte competencia contra la nueva entidad, CVRD podría replicar ejerciendo presión a la baja en los precios de referencia anuales para provocar pérdidas a sus competidores manteniendo sin embargo su propia rentabilidad gracias a su estructura de bajo coste. CVRD no necesitaría ampliar su capacidad de producción ni expulsar a sus competidores del mercado para tener a éstos controlados. En cualquier caso, hay que señalar que, a juzgar por las previsiones, en un futuro próximo aumentará considerablemente ([47]) la demanda de pellets transportados por vía marítima. De modo que económicamente no sería inconcebible una ampliación de la capacidad de producción de CVRD porque una demanda cada vez mayor reduciría rápidamente el excedente y por lo tanto el efecto a la baja en los precios generado por dicha ampliación.

(182) El liderazgo de CVRD ya se reflejaba antes de la operación en el hecho de que por lo general era ésta la compañía que fijaba el precio de referencia de los pellets. Según la información facilitada por las partes ([48]), durante los últimos siete años el precio de referencia ha sido fijado en cuatro ocasiones por CVRD y Samarco y en tres por IOC.

Alto porcentaje de utilización de la capacidad

(183) En caso de que CVRD intentara incrementar el precio de los pellets fijando un precio de referencia más alto o concediendo menores descuentos, los clientes sólo podrían hacer frente a esa subida comprando mayores cantidades a otros productores. Sin embargo, a juzgar por la investigación de la Comisión, ello es casi imposible simplemente porque ni en 1999 ni en 2000 se inauguró ninguna nueva planta de peletización y durante 2000 el índice medio de utilización a escala internacional de la capacidad de producción de pellets se situaba en el 92 %, lo que supone un aumento del 85 % con respecto a 1985 ([49]). Efectivamente, dos importantes empresas siderúrgicas europeas contactadas por la Comisión en el transcurso de su investigación aseguraron haber tenido esporádicamente dificultades para abastecerse en pellets y hacer frente a algunas urgencias o para respetar plazos de entrega muy breves.

(184) En su respuesta las partes señalan que el año 2000 se caracterizó por una súbita y excepcionalmente alta demanda de pellets y que por el contrario está previsto que en 2001 y en 2002 dicha demanda sea notablemente inferior. En opinión de las partes ello indica que hay pocas probabilidades de que la demanda de pellets se vaya a ver en los próximos años limitada por la oferta. Esta hipótesis no se ve confirmada por los resultados de la investigación. Concretamente, en una comunicación de CVRD y JP Morgan de noviembre de 2000 se afirmaba que estaba previsto que entre 2000 y 2005 la demanda de pellets transportados por vía marítima experimentara un continuo aumento debido a factores estructurales tales como: i) la parte cada vez mayor de los hornos de arco eléctrico en la producción mundial de acero, ii) el incremento de la producción de hierro prerreducido, iii) el cierre de plantas de sinterización y la construcción de altos hornos sin capacidad de sinterización, y iv) el recurso cada vez mayor a la inyección de carbón pulverizado. Los resultados de CVRD durante el primer y segundo trimestre de 2001 también arrojan con respecto a 2000 un incremento de las ventas de pellets. Por último, en una comunicación de Merrill-Lynch y CVRD de mayo de 2001 se afirma que las «las nuevas tendencias en la producción de hierro y acero están estimulando la demanda de pellets».

(185) Es también probable que la exigüidad de la oferta se prolongue más allá del futuro inmediato e incluso que mengüe todavía más. Aunque es de esperar que la capacidad de producción no tarde en alcanzar el nivel, ello no hará sino responder al aumento previsto de la demanda. Por ejemplo, los datos facilitados por las partes indican que, de confirmarse el aumento previsto de la demanda de pellets transportados por vía marítima, ésta podría exceder para 2005 el total de la capacidad de producción.

(186) En este contexto parece altamente improbable que los clientes puedan cambiar de proveedor en caso de que CVRD intente subir los precios o reducir los descuentos. Además, no es seguro que los proveedores rivales estén especialmente motivados para hacer frente a CVRD estando como ya están produciendo prácticamente a pleno rendimiento y pudiéndose exponer a las represalias de esta última.

(187) Los resultados de la investigación de la Comisión indican también que, mientras CVRD puede aumentar su capacidad de producción y tener acceso a reservas de alta cali-

([47]) En una presentación conjunta de resultados en noviembre del 2000 CVRD y JP Morgan señalaban que según las previsiones la demanda de pellets transportados por vía marítima pasara de 75 millones de toneladas en 2000 y a 95 millones en 2005.

([48]) Iron Ore Manual 2000-2001 o Informe Tex.

([49]) *Fuente*: The Iron Ore Market (2000-2002), mayo del 2001 (CNUCD).

dad a bajo coste, ello no es así en el caso de sus actuales competidores. CVRD tiene unos costes de explotación y de ampliación de su capacidad de producción más bajos que los de cualquiera de sus competidores en el suministro de pellets a Europa occidental y ello le otorga evidentemente una clara ventaja competitiva frente a éstos. Además, tras la operación de concentración, CVRD/Mitsui/CAEMI controlaría la mayoría de las reservas de mejor calidad para la producción de pellets de toda la región atlántica, a saber, la totalidad de las reservas brasileñas y una gran parte de las canadienses. CVRD tiene intención de ampliar su capacidad de producción de pellets con la construcción de una planta de peletización en las proximidades del puerto de gran calado de São Luís do Maranhão, en Brasil, por el que se da salida a la producción de las minas de Carajás en el «Sistema Norte» de CVRD. La planta debería de empezar a funcionar en 2002 incrementando la capacidad de producción de pellets de la nueva entidad en unos 6 millones de toneladas por año. Por otra parte, Ferteco, ahora parte de CVRD, también ha previsto construir una segunda planta de peletización con la que duplicaría su capacidad de producción de pellets en unos 8,5 millones de toneladas por año. La nueva planta estará finalizada para 2004 ([50]).

(188) Esa capacidad suplementaria permitirá a la nueva entidad hacer frente al crecimiento previsto de la demanda de pellets entre los clientes de las regiones marítimas a un coste menor del de cualquiera de sus competidores. Concretamente, CVRD goza de unas economías de escala y de alcance, de unas sinergias y de una reducción de los costes de extracción que no pueden ser igualados por sus competidores.

(189) En comparación, los únicos proveedores independientes de pellets transportados por vía marítima de cierta importancia son IOC (Río Tinto) y LKAB, cuyas minas se hallan en Canadá y Suecia respectivamente y abastecen sólo a clientes de la región atlántica. Ambas empresas están actualmente peletizando a tal ritmo que no serían capaces de hacer frente a un eventual incremento de la demanda de pellets. En primer lugar, en 2000 la capacidad de producción de IOC y LKAB rondó el 90 %. Si se tienen en cuenta las interrupciones que se pueden producir por imponderables tales como tormentas eléctricas o atascos en la cadena de suministro, ello significa que en la práctica están produciendo a pleno rendimiento. En segundo lugar, incluso si intentaran mejorar todavía más su rendimiento en respuesta a un hipotético incremento de los precios practicados por la nueva entidad, la investigación de la Comisión ha comprobado que tardarían un mínimo de tres años en conseguirlo: dos para construir una nueva planta y otro más para realizar un estudio de viabilidad. Además, sólo podrían tomar la decisión de invertir en un aumento de la producción una vez convencidos del carácter duradero del hipotético incremento de los precios, lo que acarrearía otro retraso.

(190) Según uno de los principales proveedores de mineral de hierro contactados por la Comisión en el transcurso de su investigación, LKAB «se las vería y se las desearía para justificar» un incremento de su producción dados los altos costes a los que tiene que hacer frente. El hecho de que LKAB se halle en Suecia sitúa a esta empresa en una posición de desventaja en términos de coste de la mano de obra y respeto de la normativa de protección del medio ambiente. La propia LKAB ha asegurado que estaría a medio y largo plazo dispuesta a invertir en aumentar su producción si «tuviera constancia de un incremento de la demanda a largo plazo y obtuviera un rendimiento aceptable del capital invertido», pero advierte de que efectivamente no tiene en la actualidad capacidad para hacer frente a un hipotético incremento de los precios de CVRD/Mitsui/CAEMI.

(191) La investigación de la Comisión ha revelado también que, aunque para 2002 IOC (Río Tinto) pudiera incrementar su producción en 1,3 millones de toneladas, o en 4,5 millones hasta 2004, de resultas de la renovación de una de sus plantas de peletización, ello no haría sino responder como mucho al incremento de la demanda de sus actuales clientes y, por lo tanto, no bastaría para hacer frente a un hipotético incremento de los precios de la nueva entidad.

(192) En su respuesta las partes puntualizan que quienes han aumentado su capacidad no es CVRD, sino QCM, LKAB e IOC. Consideran por consiguiente que, a pesar del hecho de que ninguno de los productores de pellets, como, por ejemplo, LKAB, tenga por sí solo capacidad suficiente para desbancar a CVRD, sí la tienen para arrebatarle a CVRD pedidos muy importantes y, por lo tanto, para restringir la competencia de la nueva entidad fusionada. La Comisión no comparte esta opinión. En primer lugar, sólo subsistirán a la operación de concentración dos de los tres principales productores que citan las partes, a saber, QCM, LKAB e IOC, porque QCM se halla bajo el control parcial de CAEMI. En segundo lugar y según lo indicado anteriormente, cualquier incremento de la producción de IOC o de LKAB quedará en nada si en un futuro próximo se incrementa la demanda. Y en tercer lugar, la argumentación de las partes no tiene en cuenta las ventajas competitivas de que goza la nueva entidad fusionada ni su capacidad de imponer su voluntad en el mercado. El hecho de que CVRD goce de un mejor índice de utilización de su capacidad que sus competidores viene a demostrar que ya disfruta de ventajas competitivas. Y puesto que la posición de CVRD se verá todavía más consolidada con la adquisición de QCM, es probable que se deteriore todavía más la situación de sus actuales competidores y su capacidad para plantar cara a CVRD.

([50]) *Fuente*: The Iron Ore Market (2000-2002), mayo de 2001 (CNUCD).

(193) Sobre la base de todo cuanto antecede concluye pues la Comisión que los proveedores de pellets transportados por vía marítima no podrán hacer frente a la competencia de la nueva entidad fusionada.

Importantes barreras a la entrada en el mercado

(194) La investigación de la Comisión ha evidenciado que probablemente ninguna nueva entrada en el mercado de pellets transportados por vía marítima pudiera ser lo suficientemente importante o acertada en el tiempo como para lograr disuadir a la nueva entidad de controlar el mercado. Tal y como advirtió a la Comisión un productor independiente de mineral de hierro que no se dedica a la producción de pellets, sólo a largo plazo consideraría éste la posibilidad de invertir en este tipo de producción ([51]); dicho productor opina también que la nueva entidad tendría las manos libres para subir los precios y que ninguno de los actuales proveedores del mercado tendría capacidad para impedirlo. Razones estas por las que parece altamente improbable que ningún otro productor de mineral de hierro intente hacer incursión alguna en el mercado de pellets transportados por vía marítima.

(195) Como ya se ha dicho, resultan muy numerosas las barreras para penetrar en el mercado del mineral de hierro transportado por vía marítima. El coste de excavar nuevas minas y de crear nuevas infraestructuras de transporte hacen de ello una aventura casi imposible si no es a través de una adquisición. Aunque se podría perfectamente aumentar la producción de mineral de hierro mediante la construcción de nuevas plantas de peletización, el coste que ello supondría sería ingente, del orden de varios cientos de millones de dólares por planta. Además, los productores distintos de CVRD que, para poder suministrar a clientes sitos en zonas marítimas, contemplaran la posibilidad de construir una planta de peletización tendrían que hacer frente a unos costes todavía mayores de modo que se puede razonablemente concluir que cualquier potencial competidor se mostraría extremadamente reacio a realizar semejante inversión, por lo menos a corto o medio plazo.

(196) Por otra parte, hay que señalar que casi todo el mineral de hierro australiano presenta unas características que lo hacen inapto para la peletización. El estudio de mercado de la Comisión ha revelado que en Australia el aumento del 10 % en el precio de los pellets con respecto al de los finos no bastaría para justificar nuevas inversiones en una planta de peletización. Dichas inversiones serían muy costosas debido a lo remoto de las minas australianas y a la dureza de su mineral de hierro, que requiere un alto consumo de energía para poder ser triturado. De modo que las minas australianas no suponen en la actualidad, ni supondrán en el futuro, una seria competencia en el suministro de pellets. Ello excluye a BHP como potencial competidor de la nueva entidad por lo menos en el futuro más inmediato ([52]). BHP no produce pellets en Australia y por lo tanto no puede sustituir el mineral brasileño, al menos a corto o medio plazo, porque los clientes tendrían que hacer importantes ajustes en sus hornos para poder alimentarlos con una nueva carga.

(197) Por las razones anteriormente indicadas al definir el mercado geográfico de referencia, la entrada en los mercados marítimos de proveedores de pellets de Estados Unidos, Rusia, Ucrania o China parece también altamente improbable y con toda seguridad no se va a producir ni a corto ni a medio plazo.

Limitación del poder de la demanda

(198) Como ya se ha dicho, la industria siderúrgica está mucho menos concentrada que la del mineral de hierro. Sólo en Europa hay siete consumidores de mineral de hierro […]*. El estudio comparativo del rendimiento de los fabricantes de acero (pérdidas o estrechos márgenes) y del de los productores de mineral de hierro transportado por vía marítima (grandes beneficios y precios cada vez más altos en las dos últimas negociaciones) demuestra claramente que, incluso antes de que se produjera una reducción en el número de los principales productores de mineral de hierro, los fabricantes de acero ya eran incapaces de ejercer una gran influencia.

(199) Las respuestas obtenidas de los clientes en el transcurso de la investigación de la Comisión confirman la limitada capacidad de presión de las empresas siderúrgicas de las regiones marítimas en el precio de los pellets. Casi todas las empresas siderúrgicas contactadas por la Comisión declararon ser incapaces de hacer frente por lo menos a corto o medio plazo a cualquier eventual aumento del precio de los pellets que pudiera decidir la nueva entidad. La mayoría de las empresas coincidieron en afirmar que el mercado de los pellets era muy pequeño, sin apenas oferta de reserva, y que en él era por lo tanto imposible negociar los precios («sin otras ofertas alternativas», como puntualizó una de ellas). Las empresas siderúrgicas afirmaron también que para ampliar la capacidad de producción se requería bastante tiempo.

([51]) Otro productor de mineral de hierro, que tampoco se dedica a la producción de pellets, afirmó no estar dispuesto a invertir en la producción de pellets si CVRD/Mitsui/CAEMI incrementan sus precios entre un 5 y un 10 %.

([52]) Lo mismo rige para las operaciones australianas de Río Tinto, cuyas minas no representan ninguna competencia en el suministro de pellets transportados por vía marítima.

(200) En su respuesta las partes se muestran disconformes con la conclusión de la Comisión sobre la limitada capacidad de negociación de los precios de que supuestamente adolecen las empresas siderúrgicas. Concretamente, el consultor económico contratado por las partes menciona dos posibilidades de conminación que en su opinión confieren a estas empresas un importante poder frente a los proveedores de pellets, a saber: i) su capacidad para cambiar de proveedor, y ii) su capacidad para financiar la capacidad de producción de los proveedores rivales.

(201) La Comisión no considera que esas potencialidades otorguen a las empresas siderúrgicas ningún poder real para negociar los precios. Es evidente que las empresas siderúrgicas pueden cambiar de proveedor al igual que ocurre en cualquier otro sector económico. Sin embargo, el poder de negociación real depende de la importancia individual de cada una de dichas empresas con respecto a la entidad fusionada. Sólo si las empresas siderúrgicas representan una parte importante del conjunto de las ventas de la entidad fusionada y si a ésta le resulta difícil hallar mercados alternativos, puede considerarse significativa la posibilidad de cambiar de proveedor, pero los resultados de la investigación demuestran fehacientemente que no es éste el caso porque el sector siderúrgico está mucho menos concentrado que el del mineral de hierro y porque la moderada capacidad excedentaria de los productores de pellets les permite a éstos hallar con relativa facilidad nuevos mercados para su producción.

(202) También es evidente que las empresas siderúrgicas pueden decidir financiar la capacidad de producción de pellets de los proveedores rivales. Pero, como ya se ha dicho, no parece que ello vaya a ocurrir porque: i) se requeriría un gran número de clientes para financiar lo suficiente la capacidad de un competidor y forzar el comportamiento de la entidad fusionada, ii) CVRD ya está proyectando ampliar su capacidad de producción con lo que cercenará cualquier aliciente de las empresas siderúrgicas para financiar otras plantas de fabricación de pellets, iii) los clientes dispuestos a ampliar su capacidad de producción preferirían hacerlo en regiones en las que los costes de producción fueran menores, como, por ejemplo, en Brasil, para poder rentabilizar al máximo el capital invertido como evidencia la creación en Brasil de empresas de riesgo compartido por parte de CVRD y de sus clientes marítimos, y iv) la capacidad de producción de pellets no es probablemente tan fácil de aumentar como pretenden las partes debido a la necesidad de contar con suficiente mineral para ello.

(203) Por último, la Comisión desea resaltar la gravedad de las preocupaciones expresadas por las empresas siderúrgicas acerca de los efectos de la operación de concentración. Los amplios márgenes de beneficio de que disfrutan los productores de mineral de hierro ([53]) en comparación con lo exiguo de los de las empresas siderúrgicas demuestran con rotunda claridad de qué lado se inclina la balanza de las ganancias. Como señaló un cliente durante la investigación, las empresas siderúrgicas observan perplejas cómo sigue bajando el precio del acero y cómo, a pesar de haberse reducido considerablemente el coste de producción del mineral de hierro, no ha sufrido merma alguna el precio de éste.

([53]) El margen neto de CVRD se aproxima al 50 % y el rendimiento del capital invertido supera el 20 %.

Consecuencias de la operación de concentración

Eliminación de QCM como proveedor independiente

(204) Con la adquisición de CAEMI, CVRD se libra de la competencia de Québec Cartier Mining en el suministro de pellets al EEE. QCM dispone de una cuota del [10-20]* % de ese mercado y su eliminación reduce de cuatro a tres el número de competidores reales. Ello viene a añadirse a la reciente eliminación en 2001 de su rival Ferteco por parte de CVRD […]*, que redujo de cinco a cuatro el número de proveedores independientes de pellets transportados por vía marítima.

(205) […]*.

Competencia selectiva contra IOC

(206) Actualmente CVRD no dispone de ninguna producción de pellets de calidad en Canadá, pero tras la operación de concentración controlará Québec Cartier Mining, así como al principal proveedor de pellets de calidad de ese país, a saber, IOC/Río Tinto. La nueva entidad estaría en condiciones de ejercer una competencia selectiva contra esta última para evitar que se viera tentada de ampliar su capacidad de producción de pellets. Esa competencia selectiva podría consistir en […]* o en subvenciones cruzadas entre las actividades de producción de pellets de CVRD y de QCM menoscabando considerablemente la competitividad de IOC a la hora de suministrar pellets al EEE. El estudio de mercado de la Comisión ha evidenciado que para abastecerse en pellets los clientes optan de vez en cuando por IOC o QCM en función de las ofertas que reciben de uno u otro proveedor.

Posibilidad de que CVRD decida los precios

(207) Actualmente CVRD ya tiene capacidad para decidir el precio de los pellets transportados por vía marítima pues en los últimos años el precio de referencia se ha fijado efectivamente en función de los precios con ella acordados. Tras la adquisición de QCM y la reciente de Ferteco, CVRD aumentará su capacidad para decidir los precios de referencia dado el mayor número de ventas de pellets a regiones marítimas de las que será responsable la nueva entidad, la reducción de cinco a tres del número de proveedores independientes de pellets en

cuestión de unos meses y las ventajas competitivas y nuevas formas de controlar el mercado de que también gozará esa nueva fusión de empresas. La investigación de la Comisión ha confirmado la probabilidad de esta evolución. Tanto competidores, como clientes se han mostrado de acuerdo en señalar que es probable que los demás proveedores de pellets a regiones marítimas sigan los pasos de CVRD/Mitsui/CAEMI y acaben incrementando sus precios. Dado que los costes a los que tendrían que hacer frente serían muy altos y que a corto plazo no podrían ampliar su capacidad de producción, estos proveedores se verían más tentados por equiparar sus precios con los del «nuevo nivel de mercado» que por competir con el bajo nivel de los practicados por CVRD/Mitsui/CAEMI.

Precios más altos [...]*

(208) Como resultado de su cada vez mayor posición dominante es muy probable que la nueva entidad pueda aumentar los precios reales [...]*.

Conclusión

(209) Por todas las razones que anteceden concluye la Comisión que la operación notificada crearía como mínimo una posición dominante o cuando menos consolidaría la ya existente en el suministro de pellets de mineral de hierro a los clientes de todas las regiones marítimas.

B. **Posición dominante en hipotéticos mercados de mineral de hierro de reducción directa**

(210) Como ya se ha dicho, hay muchos indicios que demuestran que el mineral de hierro de reducción directa se vende en mercados de productos diferenciados. Procede por lo tanto evaluar el impacto de la operación en dos hipotéticos mercados, a saber, por un lado, en el de los pellets de reducción directa y, por otro, en el mercado conjunto de los pellets y los trozos de reducción directa por la posibilidad de sustituir éstos por aquéllos.

Posición dominante en el mercado de los pellets de reducción directa

(211) En el cuadro siguiente figuran las cuotas de mercado de los pellets de reducción directa. Debido a la escasa información pública sobre este tipo de ventas, el cálculo de las cuotas de mercado se ha realizado sobre la base del total de las ventas comerciales a escala mundial. Las cifras incluyen también la producción de empresas sin acceso al mercado marítimo y por lo tanto pueden reflejar a la baja la cuota de mercado real de la entidad fusionada. Según la información facilitada por un tercero, si se suman las cuotas de mercado del conjunto de las partes basándonos en su capacidad marítima durante 2001, se supera el 62 %.

Cuotas de mercado de los pellets de reducción directa

	País	Ventas comerciales 1997	Ventas comerciales 2000	Capacidad
		Comerciales (en %)	Comerciales (en %)	2000 (millones de toneladas)
CVRD	Brasil	39	38	9,2
Samarco (CVRD/BHP)	Brasil	16	19	6,0
QCM (CAEMI)	Canadá	[< 10]*	[< 10]*	4,0
Nueva entidad		[60-70]*	[60-70]*	19,2
IOC (Río Tinto)	Canadá	0	4	2,5
LKAB	Suecia	13	14	8,3

Fuente: Informe Midrex de 2000.

(212) Por la mayoría de las razones ya expuestas a propósito de los pellets, la Comisión concluye que la operación notificada crearía una posición dominante o cuando menos consolidaría la ya existente en el suministro de pellets de reducción directa a los clientes de todas las regiones marítimas. Además, las cuotas de mercado son comparables a las del total de las ventas de pellets, cuando no mayores.

(213) En su respuesta las partes afirman que actualmente en el EEE no hay demanda de mineral de hierro destinado a la reducción directa porque está cerrado el único horno de reducción directa existente en esa región, a saber el de Ispat en Hamburgo. Sin embargo, si bien es cierto que durante el 2001 el horno de Ispat estuvo cerrado varios meses como consecuencia del altísimo precio del gas natural que acabó por afectar a su rentabilidad ([54]), también lo es que durante los últimos treinta años ha estado funcionando sin interrupción y que se espera que pronto reanude sus operaciones.

(214) Por último, las partes sostienen en su respuesta que los pellets de reducción directa no tienen por qué producirse a partir de finos de la más alta calidad y que las plantas de peletización podrían fácilmente acceder al mercado de la reducción directa. Incluso si así fuera, ello no afectaría a la evaluación de la operación desde el punto de vista de la competencia puesto que, como ya se ha demostrado, la entidad fusionada gozaría de una posición dominante en el mercado mundial de los pellets transportados por vía marítima.

([54]) Además, todo parece indicar que el precio del gas natural no se va a mantener en los próximos años a estos niveles tan excepcionalmente altos.

Posición dominante en el mercado de los trozos y los pellets de reducción directa

(215) En la sección anterior la Comisión demostraba que la operación notificada crearía una posición dominante o consolidaría la que ya tiene la entidad fusionada en el suministro de pellets de reducción directa. Ello deja presagiar conclusiones similares sobre el mercado mundial de trozos y pellets de reducción directa, visto que los pellets de reducción directa suponen el 78 % de las ventas comerciales de mineral de hierro de reducción directa. Además, hay muchos indicios de que la situación de los trozos de reducción directa también es muy similar a la de los pellets de reducción directa.

(216) Habitualmente, en el sector de la reducción directa se hace una distinción entre las ventas «cautivas», es decir, las realizadas en el seno de empresas integradas verticalmente, y las «comerciales», que se efectúan a un tercer productor de hierro prerreducido. Esta distinción es también pertinente para el cálculo de las cuotas de mercado: sólo las ventas «comerciales» reflejan debidamente el poder de mercado real de los proveedores que operan en el sector porque las «cautivas» corresponden a cantidades que en realidad no salen al mercado, a las que no tienen acceso los productores de hierro prerreducido no integrados y frente a las que no se ejerce competencia alguna.

(en millones t)

Venta de trozos de reducción directa	País	Ventas 1997		Ventas 2000		Capacidad
		Cautivas	Comerciales	Cautivas	Comerciales	2000
CVRD	Brasil	0	0,7	0	1,0	3,7
MBR (CAEMI)	Brasil	[< 5] *	[< 10] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *
Nueva entidad		[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 10] *
MCR (Río Tinto)	Brasil	0	0	0	0	1,5
NMDC	India	0	4,2	0	2,0	6,2
CVG	Venezuela	0,6	0	0,9	0	2,5
ISCOR	Sudáfrica	0	1,8	0	4,0	4,0
Las Encinas	México	0	0	0,2	0	0,3
Total mundial		[…] *	[< 15] *	[< 5] *	[< 15] *	20,7

Fuente: Informe Midrex de 2000.

(217) Como se desprende del cuadro anterior, sólo hay en la actualidad cuatro proveedores de trozos de reducción directa en el mercado mundial: CVRD, MBR, NMDC e ISCOR. Si se fusionan CVRD y MBR, la operación reducirá a tres ese número, aunque esos tres no gozarán de una posición similar: mientras que CVRD y MBR exportan una importante proporción de trozos de reducción directa, NMDC no vende fuera de la India e ISCOR ya está vendiendo el 100 % de su capacidad de producción. La incapacidad de NMDC para vender en el mercado de la exportación se demuestra también por el hecho de que, a pesar de tener una importante capacidad de producción, superior a los 6 millones de toneladas, en 2000 únicamente pudo vender 2 millones de ellas.

(218) Según el estudio de la Comisión, la demanda de hierro prerreducido y por lo tanto la de mineral de hierro de reducción directa aumentará drásticamente en un futuro próximo pasando de los 43,2 millones de toneladas de 2000 a 60 millones en 2005, a juzgar por la tasa de crecimiento del 8 % anual de media registrada entre 1995 y 2000. De modo que la competencia vendrá en gran medida determinada por la capacidad de los proveedores de mineral en trozos para cubrir esa demanda suplementaria.

(219) Mientras que la entidad fusionada ya tiene una notable capacidad excedentaria que le permite cubrir esa mayor demanda, todo parece indicar que NMDC es incapaz de hacer frente a cualquier competencia fuera de la India. ISCOR también está viendo limitada su capacidad de producción, y sus planes para ampliarla en un 10 % no bastarán para hacer frente al aumento previsto del 38 % de la demanda de mineral de hierro de reducción directa. Además, la investigación de la Comisión ha revelado que las cifras que da Midrex sobre la capacidad de ISCOR podrían estar un tanto por encima de la realidad. De lo que se deduce que esos proveedores no podrán doblegar la competencia de la nueva entidad fusionada.

(220) Las partes sostienen que el sector aún dispone de importantes márgenes de capacidad de producción y que por lo tanto, aunque la entidad fusionada decidiera subir sus precios o reducir sus descuentos, todavía podrían acceder al mercado comercial otros proveedores. Pero no es ésta la conclusión a la que ha llegado la Comisión en su investigación. En primer lugar, MCR no tiene acceso a una infraestructura que le permita exportar a ultramar: no tiene conexión con ningún puerto marítimo y su producción se exporta en barcazas por los ríos Paraguay y Paraná para ser vendida a sus vecinos de Mercosur, fundamentalmente a Argentina. En segundo lugar, aunque CVG sí tiene acceso a infraestructuras marítimas, su capacidad de producción de mineral de reducción directa es muy limitada, únicamente de 2,5 millones de toneladas, siendo como es su demanda local muy importante: el total de la producción venezolana de arrabio, 8,8 millones de toneladas, se obtiene por reducción directa. En estas circunstancias y habida cuenta de las participaciones que tiene en la mayoría de los productores venezolanos de hierro prerreducido, parece muy poco probable que CVG pueda ampliar lo suficiente su producción de mineral de hierro transportado por vía marítima como para hacer frente a la competencia de la entidad fusionada. Además, nada indica que pueda entrar en el mercado ningún nuevo productor de trozos dado lo específico de la calidad de éstos que se necesita para la reducción directa.

(221) De modo que en la práctica las condiciones de competencia en el mercado comercial de los trozos de reducción directa dependen de la rivalidad entre los dos únicos proveedores con suficiente capacidad y acceso a infraestructuras marítimas, a saber, MBR y Ferteco. Esta conclusión ha sido confirmada por el mayor y único cliente en Europa occidental de mineral de hierro destinado a la reducción directa, quien declaró depender principalmente de esas dos compañías para su abastecimiento. Al fusionar esas dos empresas, la operación de concentración eliminará toda rivalidad y por lo tanto creará una posición dominante en ese mercado. La argumentación de las partes según la cual MBR no está vendiendo en la actualidad a Europa occidental trozos de reducción directa es inaceptable porque MBR no tendría ningún problema para vender ese tipo de mineral en Europa occidental, como demuestra claramente que en el pasado sí lo hiciera, y porque precisamente MBR es la única alternativa creíble a CVRD para los clientes de esa región.

(222) A la luz de cuanto antecede concluye la Comisión que la operación notificada crearía una posición dominante o cuando menos consolidaría la ya existente en el hipotético mercado de suministro de trozos y pellets de reducción directa a los clientes de las regiones marítimas.

C. **Ausencia de posición dominante en el sector de los finos sinterizados**

(223) Operan en este sector tanto CVRD, directamente o a través de su participación mayoritaria en Ferteco, Samitri, Samarco, etc., como CAEMI, a través de su participación mayoritaria en MBR y QCM, y ambos grupos venden su producción a clientes de regiones marítimas. En su Decisión de 3 de julio del 2001, adoptada en virtud de lo dispuesto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, la Comisión afirmaba abrigar serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común por considerar que se podía crear o consolidar en el mercado en cuestión una posición dominante de carácter colectivo si bien por las razones que se exponen a continuación en el transcurso de su investigación ha ido despejando esas dudas.

Cuotas de mercado

(en %)

Ventas marítimas	País	Ventas 1997	Ventas 2000	Capacidad 2000	Capacidad 2005
CVRD	Brasil	[20-35]*	[20-35]*	[30-40]*	[30-40]*
CAEMI (MBR & QCM)	Brasil y Canadá	[10-20]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-20]*
Nueva entidad ([55])		[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*
BHP	Australia	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Río Tinto	Australia y Canadá	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
LKAB	Suecia	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*
SNIM	Mauritania	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*
ISCOR	Sudáfrica	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*

Fuente: Informe Midrex de 2000.

Ausencia de posición dominante individual

(224) Nada indica que, a pesar de las cuotas de mercado relativamente altas de la nueva entidad fusionada, la operación notificada pueda crear o cuando menos consolidar una posición dominante individual de dicha entidad en el mercado de los finos sinterizados destinados a clientes de regiones marítimas. La entidad fusionada seguirá estando sujeta a la presión competitiva de otros grandes proveedores, especialmente de Río Tinto, que tiene un [20-30]* % de las ventas, y de BHP, que tiene un [10-20]* %. La competitividad de esos dos proveedores también se deduce de la estructura de sus costes, que no son sustancialmente diferentes de los de CVRD y sí mucho más bajos que los de MBR. Ello se ve confirmado por el alto índice de utilización de su capacidad que tienen BHP ([…]* %) y Río Tinto ([…]* %), superior al de CVRD ([…]*) y al de CAEMI ([…]* %), y por el hecho de que, como afirman las partes en su respuesta, los clientes pasan con frecuencia de un producto a otro de origen distinto.

Ausencia de posición dominante colectiva

(225) En su Decisión de 3 de julio del 2001, la Comisión afirmaba abrigar también serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común por considerar que los tres principales proveedores marítimos, a saber, CVRD, BHP y Río Tinto, podían crear una posición dominante.

(226) En dicha Decisión la Comisión hacía resaltar los cuatro puntos siguientes: i) la amplísima y creciente cuota de mercado de esos tres grandes operadores (el […]* % del total de la demanda marítima tras la consumación de la operación), ii) la moderación y similitud de sus respectivas estructuras de costes especialmente en comparación con las de otros proveedores marítimos, iii) la gran transparencia del mercado por lo que a precios de referencia y volúmenes se refiere, y iv) la estabilidad de la demanda.

([55]) La cuota de mercado de la entidad fusionada incluye la producción de la mina india de Sesa Goa, que controla Mitsui.

(227) La Comisión temía que los tres principales proveedores de mineral de hierro pudieran tener intereses convergentes y que ello propiciara una concertación que falseara la competencia. Decidió pues investigar si se había recurrido a alguno de los tres mecanismos por los que se habría podido generar una situación de posición dominante colectiva: i) la concertación durante las negociaciones para decidir los precios de referencia siendo como son por lo general CVRD, Río Tinto y BHP quienes los fijan en Japón y Europa occidental, ii) la concentración de esas empresas en sus mercados naturales, a saber, en las regiones en las que tienen que hacer frente a menores costes de transporte como es Extremo Oriente, en el caso de los proveedores australianos, y Europa occidental, en el de la entidad fusionada, y iii) la autolimitación de sus respectivas capacidades de producción.

(228) Y, sin embargo, la investigación puso de manifiesto varias razones estructurales por las que sería difícil de mantener una posición dominante colectiva. En primer lugar, tanto clientes, como competidores coinciden en afirmar que hay una gran competencia entre los dos proveedores australianos porque venden el mismo tipo de productos y compiten eficazmente entre sí por obtener mayor volumen de ventas y por aumentar su capacidad de producción.

(229) En segundo lugar, como ya se ha dicho, los finos sinterizados son un producto diferenciado. Concretamente, el mineral de hierro brasileño posee unas características que lo distinguen claramente del australiano. Esta diferencia genera entre los proveedores brasileños y australianos intereses divergentes que, al frustrar la eficacia de cualquier medida de represalia, reducen el riesgo que entrañaría no respetar eventuales concertaciones.

(230) En tercer lugar, los intereses divergentes de los proveedores brasileños y australianos se ven potenciados por las notables diferencias que presentan sus respectivas estructuras de costes. Del siguiente cuadro se desprende que los proveedores brasileños gozan de una notable ventaja en Europa occidental frente a los australianos, que son más competitivos en Extremo Oriente. Estas diferencias significan que proveedores brasileños y australianos tienen políticas de rentabilidad distintas que hacen muy difícil que los tres principales de ellos puedan tener objetivos similares en materia de precios y de productividad.

Coste medio de los finos durante el período 1997-2000

(en USD/mtu)

	Coste FOB	Transporte a Asia	Coste total del transporte a Asia	Transporte a Europa	Coste total del transporte a Europa
CVRD	10,7	13,1	23,8	8,3	19,0
CAEMI	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[5-15]*	[20-30]*
Río Tinto	[10-20]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-15]*	[20-30]*
BHP	[10-20]*	[5-15]*	[20-30]*	[10-15]*	[20-30]*
ISCOR	20,5	10,4	30,9	8,6	29,1
SNIM	22,6			5,7	28,3
LKAB	20,9			4,3	25,2

Fuente: Informe AME.

(231) La existencia de una fuerte competencia de los dos proveedores australianos entre sí y la concurrencia de intereses divergentes entre las compañías mineras australianas y las brasileñas contribuyen eficazmente a impedir la creación de una posición dominante colectiva tanto más cuanto que CVRD, BHP y Río Tinto también tienen cuotas de mercado distintas, que van del 38 %, en el caso de CVRD, al [10-20]* %, en el de BHP. A este respeto la actual operación no hará sino incrementar esa asimetría consolidando al actual líder del mercado, pero imposibilitando al mismo tiempo cualquier tipo de concertación. También contradice la teoría de la existencia de una posición dominante colectiva el que sean tan diferentes entre sí los índices de utilización de la capacidad, lo que no hace sino corroborar la hipótesis de que las empresas del sector tienen efectivamente intereses divergentes.

(232) Hay además otra serie de razones que se exponen a continuación por las que tampoco pueden resultar eficaces los tres mecanismos anteriormente mencionados.

Concertación de los precios

(233) La investigación de la Comisión ha revelado tres razones de peso por las que no puede producirse una concerta-

ción de los precios. En primer lugar, se ha comprobado que existe una fuerte competencia entre los dos proveedores australianos porque ambos producen la misma calidad de mineral de hierro y por lo tanto compiten por los mismos volúmenes de ventas.

(234) En segundo lugar, resulta muy difícil concertar estrategias en la negociación anual de los precios de referencia: i) porque los clientes pueden perfectamente frustrar ese tipo de prácticas concluyendo un acuerdo con proveedores marginales como ya hicieron en el 2000 los de Europa occidental al cerrar uno con SNIM, y ii) porque cada proveedor tiene interés en ser el primero en fijar los precios y por lo tanto en no mostrarse demasiado exigente durante las negociaciones porque este tipo de actitud solícita en el trato con las empresas siderúrgicas se ve por lo general recompensada con un mayor volumen de pedidos […]*.

(235) […]*.

Fraccionamiento geográfico del mercado («cada uno en su casa»)

(236) La investigación también ha demostrado que no hay riesgo de que se fraccione o parcele geográficamente el mercado entre una Europa occidental abastecida por proveedores brasileños y un Extremo Oriente abastecido por proveedores australianos. En primer lugar, como ya se ha dicho, no está previsto que la demanda de mineral de hierro transportado por vía marítima aumente por igual en las diversas regiones marítimas. Según las previsiones, en los próximos diez años se estancará la demanda en Europa occidental, pero crecerá notablemente en Extremo Oriente gracias principalmente al alza vertiginosa del suministro por vía marítima a China. Esa divergencia de intereses elimina cualquier veleidad de que los proveedores se concentren en una sola región y, especialmente, en Europa occidental; antes bien, suscita una feroz competencia por obtener cuotas de mercado en Extremo Oriente. Ello se ve confirmado por la presencia de CVRD en Extremo Oriente, donde vende un tercio de sus exportaciones, y por la venta de importantes cantidades de mineral australiano en Europa occidental.

(237) Además, uno de los principales desafíos a los que se enfrentan los proveedores de mineral de hierro consiste en conseguir la suficiente fidelidad de sus clientes como para poder financiar las ingentes inversiones que se requieren para ampliar la capacidad de producción. Por ejemplo, según las cifras facilitadas por las partes, […]*. Consideraciones similares suscitan los nuevos proyectos de BHP y Río Tinto, que sólo se podrán financiar si consiguen garantizarse la fidelidad de suficientes clientes. La conclusión de todo ello es que los proveedores de mineral de hierro no pueden limitarse únicamente a los clientes de una sola región marítima. Necesitan competir ferozmente por el mayor número posible de empresas del sector siderúrgico, lo que hace que tenga muy pocas probabilidades de producirse un fraccionamiento geográfico del mercado.

Autolimitación de la capacidad de producción

(238) Por último, la investigación de la Comisión ha quitado hierro a la posibilidad de que los tres grandes proveedores de mineral de hierro autolimiten de concierto sus respectivas capacidades. Es cierto que el mercado reviste ciertas características que podrían facilitar este tipo de comportamiento: i) efectivamente, Río Tinto, BHP y la entidad fusionada, únicos operadores con acceso a reservas de importancia, podrían limitar sus planes de expansión, ii) la capacidad actual apenas es excedentaria y habrá que incrementarla si, como está previsto que ocurra, aumenta en un futuro próximo la demanda, y iii) sería efectivamente del interés colectivo de los grandes proveedores restringir la oferta para mantener los precios en niveles altos.

(239) Sin embargo, para ser eficaz, ese sistema tendría que superar una serie de impedimentos de no poca importancia. Incluso si cada uno de los productores pudiera individualmente definir un objetivo común, éste no podría ser alcanzado porque todos los demás productores tendrían interés en no respetarlo y en aumentar su producción para beneficiarse del aumento de la demanda y de la consecuente alza de los precios. El mecanismo descrito sólo podría ser eficaz si el interés de los proveedores por no respetar el objetivo común pudiera verse compensado por otros factores. Lo más probable es que ello se consiguiera ejerciéndose las oportunas represalias, que se podrían plasmar en la siguiente sucesión de acontecimientos más que probables: dado el alto nivel de transparencia de los planes de expansión y de la capacidad individual de cada uno de los proveedores, los principales competidores no tardarían en detectar cualquier incremento de la capacidad de unos de ellos, al que entonces podrían perjudicar aumentando a su vez sus respectivas producciones y generando por lo tanto un exceso de capacidad que provocaría una caída de los precios y por lo tanto de los beneficios. Cabe concluir, pues, que si durante el período de exceso de capacidad los proveedores se conformaran con obtener menos beneficios actualizados que el competidor rebelde que se hubiera aprovechado del mayor volumen de ventas y de precios, es evidente que tampoco tendrían mayor interés en incumplir cualquier limitación de la producción que hubiera concertado con sus competidores.

(240) Hay quien considera, efectivamente, que las prácticas concertadas en materia de capacidad de producción son imposibles porque no es creíble que pueda existir un período de sanción, el de exceso de capacidad, i) dado

que éste perjudicaría a todos los proveedores por igual y tendría que ser relativamente corto para que la amenaza fuera creíble, y ii) porque a largo plazo la mayor capacidad siempre acabaría manteniéndose. Y no surtiría efecto ninguna de las medidas de represalia que se le aplicaran al competidor rebelde porque éste se vería de todas maneras obligado a hacer uso de toda su nueva capacidad. Cualquier represalia resultaría pues inútil e igualmente perjudicial para todos y cada uno de los proveedores. Efectivamente, el exceso de capacidad que generaría cualquier medida de este tipo se prolongaría tanto en el tiempo que acabaría causando un perjuicio indiscriminado. Es decir, que las represalias serían tan inútiles, desproporcionadas y perjudiciales para todos los proveedores sin distinción que no serían creíbles. Con todo y con eso, la Comisión considera que ello no tiene en este caso por qué ser necesariamente así habida cuenta de las previsiones de crecimiento del mercado: aunque a largo plazo se mantuviera la capacidad, el crecimiento previsto de la demanda (un 8 % entre 2000 y 2005) podría absorber rápidamente la capacidad suplementaria de modo que el período de exceso de capacidad no duraría tanto tiempo.

(241) Dicho esto, la investigación de la Comisión concluye de todos modos que es poco probable que una concertación en materia de autolimitación de la capacidad pudiera tener en este caso la más mínima eficacia. Concretamente, la investigación ha revelado que sería sumamente difícil que los proveedores establecieran y respetaran individualmente objetivos comunes en materia de autolimitación de la capacidad. La capacidad no resulta fácil de programar con precisión. Los planes de ampliación de la capacidad consisten en importantes proyectos de explotación de vastas zonas de un yacimiento dado y por lo tanto manejan cantidades aproximativas. Sería por consiguiente bastante difícil que los proveedores coincidieran independientemente en llevar a la práctica estrategias similares de ampliación de la capacidad.

(242) Hay que señalar que el mineral de hierro es un producto diferenciado. Este factor, junto con el hecho de que los finos sinterizados brasileños son muy diferentes de los australianos, dificulta todavía más la estabilidad de cualquier concertación entre Río Tinto, CVRD y BHP.

(243) Además, los clientes han afirmado en reiteradas ocasiones que BHP y Río Tinto compiten ferozmente entre sí, especialmente por lo que se refiere a los planes de ampliación de sus respectivas capacidades. Resulta difícil imaginar que esos dos proveedores pudieran pues concertar sus respectivas políticas de ampliación de la capacidad.

(244) Por otra parte, no parece, como ya se ha dicho, que el crecimiento del mercado marítimo se vaya a repartir homogéneamente por todas las regiones; antes bien, se concentrará en Extremo Oriente y, principalmente, en China. Todos los proveedores se sienten pues enormemente motivados para competir por obtener mayores volúmenes de negocio en China y no se puede predecir fácilmente cuál será la futura evolución de las cuotas del mercado marítimo a partir de los datos de mercados más asentados como son el europeo occidental y el japonés. Con semejante panorama sería extremadamente difícil que los productores tuvieran una misma percepción de la distribución óptima de su capacidad y muy probablemente preferirán no autolimitar por su cuenta su capacidad para no mermar sus ventas a China.

(245) Por último, se afirma con cierta regularidad que sólo se emprenden nuevos proyectos de ampliación de la capacidad cuando un número suficiente de clientes manifiesta su voluntad de comprar el producto en cuestión. De modo que la posibilidad de que los productores lleven a la práctica estrategias de autolimitación de la capacidad dependería en gran medida de la previa aceptación del producto por parte de los clientes, algo que no puede darse por descontado. Ello demuestra también que los clientes pueden poner seriamente en peligro la estabilidad de cualquier concertación.

(246) Por todas esas razones, una gran mayoría de terceros declara que es imposible que los tres principales proveedores de mineral de hierro se embarquen en una política común de autolimitación de su capacidad de producción y por consiguiente concluye la Comisión que la operación notificada no creará ni consolidará una posición dominante en el mercado de los finos sinterizados transportados por vía marítima que pueda impedir el libre ejercicio de la competencia en el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE.

D. **Ausencia de posición dominante en el sector del mineral en trozos**

(247) La operación notificada creará solapamientos en el sector del mineral en trozos, en el que operan y venden en todas las regiones marítimas CVRD y, por intermediación de MBR, CAEMI. En el cuadro siguiente figuran las ventas y la capacidad de las partes y de sus competidores.

(en %)

Ventas marítimas	País	Ventas 1997	Ventas 2000	Capacidad 2000	Capacidad 2005
CVRD	Brasil	[5-15]*	[5-15]*	[20-30]*	[20-30]*
CAEMI (MBR)	Brasil	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*
Nueva entidad ([56])		[5-15]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*
BHP	Australia	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*
Río Tinto	Australia	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*

Fuente: […]*.

(248) Nada indica que la operación notificada pueda crear una posición dominante de la entidad fusionada porque al cabo ésta no se convertirá sino en el tercer mayor proveedor de trozos transportados por vía marítima. Es cierto, no obstante, que la incidencia de la operación en la competencia del sector de los trozos suscita el mismo tipo de preocupaciones acerca de una eventual posición dominante colectiva que en el caso del sector de los finos sinterizados, pero la investigación de la Comisión ha demostrado sobre la base del mismo análisis que en el caso de los finos que ese riesgo no tiene fundamento.

(249) Por consiguiente, la Comisión concluye que la operación notificada no creará ni consolidará una posición dominante en el mercado de los trozos transportados por vía marítima que pueda impedir el libre ejercicio de la competencia en el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo del EEE.

E. **Conclusión**

(250) Sobre la base del análisis que antecede concluye pues la Comisión que la concentración podría efectivamente crear o consolidar en el mercado marítimo de pellets de mineral de hierro, en el hipotético mercado marítimo de pellets de reducción directa y también en el hipotético mercado marítimo conjunto de trozos y de pellets de reducción directa una posición dominante que impidiera el libre ejercicio de la competencia en el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE.

([56]) La cuota de mercado de la entidad fusionada incluye la producción de la mina india de Sesa Goa, que controla Mitsui.

VIII. **MEDIDAS CORRECTIVAS**

(251) El 5 de octubre de 2001 las partes ofrecieron una serie de compromisos para eliminar cuantos motivos de preocupación plasmara la Comisión en su pliego de cargos a propósito de la libre competencia. En el anexo de la presente Decisión se recoge la parte pertinente de dichos compromisos.

A. **Resumen de los compromisos**

(252) Los compromisos consisten sucintamente en lo siguiente:

— que CAEMI ceda el 50 % del productor canadiense de pellets y finos sinterizados QCM,

— que se cree una sociedad denominada «New CAEMI», que agrupe a MBR, las actividades de extracción de mineral de hierro de CAEMI en Brasil y la compañía minera de extracción de mineral de hierro Ferteco, que CVRD compró recientemente a Thyssen Krupp.

B. **Valoración de los compromisos**

(253) El primero de esos compromisos elimina totalmente el solapamiento entre CVRD y CAEMI en el sector de los pellets de mineral de hierro. Además, la investigación de la Comisión deja claro que QCM es una empresa autónoma que funciona independientemente del resto de CAEMI y que, de ser cedida al comprador idóneo, podrá actuar en el mercado como fuerza competitiva e independiente. De modo que con este compromiso se eliminan las preocupaciones de la Comisión a propósito de la libre competencia en el sector de los pellets y en el de los pellets de reducción directa.

(254) Además, como éstos suponen aproximadamente el 80 % del total del hipotético mercado del mineral de hierro de reducción directa, basta con este compromiso para eliminar también las preocupaciones de la Comisión a propósito de la libre competencia en el hipotético mercado de la reducción directa. Aunque QCM no produzca tro-

zos de reducción directa, los […]* millones de toneladas vendidos por MBR en 2000 no representan sino una muy pequeña proporción del mercado conjunto de trozos y de pellets de reducción directa. Habida cuenta de la tendencia a incrementar el uso de los pellets de reducción directa frente al de los trozos de reducción directa y dado el hecho de que CVRD ha calculado que sus actuales reservas de mineral en trozos de reducción directa se agotarán en cuatro o cinco años ([57]), estas ventas resultan insignificantes. Hay que recordar también que el único cliente europeo de mineral de hierro de reducción directa es la única planta de reducción directa que existe en Europa occidental, que actualmente está fuera de servicio y que de todos modos no representa sino el 0,3 % de la producción de acero del EEE. Dados todos esos factores y en ausencia de medidas correctivas de carácter proporcionado para este mínimo incremento de la proporción del mineral de hierro de reducción directa en el total de las ventas, concluye la Comisión que ese pequeño solapamiento no altera las condiciones de la competencia en este mercado.

(255) Por consiguiente, no se considera necesario el segundo compromiso para que pueda ser autorizada la operación y, por consiguiente, la Comisión no lo tomará en consideración a los efectos de la presente Decisión.

IX. **CONCLUSIÓN**

(256) De modo que siempre que se respete el compromiso de reducir un 50 % la participación de CAEMI en QCM que figura en el anexo, la operación propuesta no creará ni consolidará una posición dominante que impida el libre ejercicio de la competencia en el EEE ni en una parte importante del mismo y, por lo tanto, de conformidad con el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, debe declararse compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Por la presente Decisión se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE la operación notificada, mediante la cual Mitsui y CVRD adquirirán el control conjunto de CAEMI, a condición de que se respete el compromiso de que CAEMI ceda el 50 % de QCM tal como se especifica en el anexo.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

MITSUI & Co. Ltd
2-1 Ohtemachi 2-chome
Chiyoda-ku
Tokio–100-0004 Japón

Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)
Graça Aranha, 26, 15º piso
2005-900 Rio de Janeiro Brasil

Hecho en Bruselas, el 30 de octubre de 2001.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

([57]) La única fuente de mineral en trozos de CVRD es la mina de Feijas, anteriormente propiedad de Ferteco, que en 2000 produjo 1 millón de toneladas de trozos de reducción directa (*Fuente*: Informe Midrex de 2000).

ANEXO

El texto íntegro original de las condiciones y obligaciones a que se refiere el artículo 1 está disponible en el siguiente sitio de Internet de la Comisión:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.