



RESOLUCIÓN (Expte. C-0104/08, MINSUR/TABOCA)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 22 de octubre de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a adquisición por MINERA LATINOAMERICANA S.A.C., perteneciente al Grupo Brescia a través de MINSUR S.A. del control exclusivo de MINERAÇÃO TABOCA S.A. (Expte. C/0104/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C-0104/08 MINSUR/TABOCA

Con fecha 23 de septiembre de 2008, ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación, notificación relativa a la adquisición por MINERA LATINOAMERICANA S.A.C. (MINLAT), perteneciente al Grupo Brescia a través de MINSUR, S.A., del control exclusivo de MINERAÇÃO TABOCA, S.A. (TABOCA).

Dicha notificación ha sido realizada por MINLAT según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

El artículo 57.2 c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **23 de octubre de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por MINERA LATINOAMERICANA S.A.C. (MINLAT), perteneciente al Grupo Brescia a través de MINSUR, S.A., del control exclusivo de MINERAÇÃO TABOCA, S.A. (TABOCA).

La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa celebrado el 19 de septiembre de 2008. En la cláusula 2.1.1. de dicho Contrato se prevé que con carácter previo al cierre de la operación se realizará la siguiente reorganización corporativa del Grupo Paranapanema (vendedor):

— [...] ¹

— Con carácter previo a la ejecución de la Operación, el Grupo Paranapanema modificará la denominación social de Taboca Netherlands C.V. de forma que la expresión "Taboca" no sea utilizada ni por el Grupo Paranapanema ni por sus filiales.

¹ Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España, Alemania y Brasil.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. MINERA LATINOAMERICANA S.A.C. (MINLAT)

MINLAT es una empresa peruana filial al 99% de la también peruana MINSUR, S.A., a su vez controlada por el Grupo BRESCIA, de capital peruano. Los accionistas de control del Grupo BRESCIA son dos personas físicas.

MINLAT y fundamentalmente su matriz MINSUR se dedican a la extracción, procesamiento y comercialización de estaño refinado, así como a la exploración de nuevos yacimientos de estaño. Para la producción de estaño refinado, el grupo MINSUR extrae concentrado de estaño exclusivamente de su mina situada en Perú, donde se localizan también sus instalaciones de fundido y refinado. En 2007, el [...] % de la producción de estaño refinado del grupo MINSUR se destinó a exportaciones, mientras que únicamente el [...] % de su producción se comercializó en el mercado peruano.

Además, MINSUR produce concentrados de cobre, así como aleación de estaño-antimonio que comercializa en Perú y aleación de estaño-plomo para su venta en el mercado internacional. Sin embargo, todas estas actividades son marginales.

Junto con MINSUR, cuyas actividades constituyen el núcleo principal de actividad e ingresos del Grupo BRESCIA, representando casi el [...] % de las ventas del Grupo, hay varias compañías controladas por el Grupo BRESCIA con muy diversas actividades: soldaduras, agroindustrial, harina de pescado, pinturas, inmobiliaria, seguros, construcción, hoteles y otras.

La facturación del Grupo BRESCIA en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO BRESCIA EN EL EJERCICIO 2007 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

III.2. MINERAÇÃO TABOCA, S.A. ("TABOCA")

La brasileña TABOCA es una filial, participada al 100%, del Grupo Paranapanema, que desde su creación en 1996, se ha dedicado esencialmente a la producción de metales distintos al hierro. Más concretamente, la actividad principal de TABOCA es la producción y venta de estaño refinado. Junto con su actividad principal, TABOCA también produce y vende plomo y aleaciones de hierro, niobio y tántalo y de estaño y plomo. Sin embargo, estas actividades son marginales. Las ventas de estaño refinado de TABOCA se realizan principalmente en el mercado extranjero, destacando el norteamericano, a través de la sociedad norteamericana Paranapanema Inc.

El Grupo Paranapanema se estructura en cuatro grandes divisiones: TABOCA, activa en la producción de estaño y otros metales; CIBRAFERTIL, encargada de la fabricación de fertilizantes; CARAIBA, activa en la producción de cobre y sus subproductos; y ELUMA, que fabrica laminados, barras, tubos y conexiones de cobre y otras aleaciones.

Las ventas de TABOCA representan el [...] % de los ingresos totales del Grupo Paranapanema cuya actividad principal se centra en la producción y venta de cobre, que representa el [...] % de sus ingresos.

TABOCA controla al 100% la sociedad MAMORÉ Mineragão e Metalurgia Ltda., que alquila sus instalaciones en Pirapora (fundición y refinado de estaño) a TABOCA. MAMORÉ no realiza operación alguna, minera o de ningún otro tipo.

La facturación de TABOCA en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TABOCA EN EL EJERCICIO 2007 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

La presente operación se enmarca en el ámbito de los metales y concretamente, en la producción y comercialización de estaño refinado.

Las actividades del Grupo BRESCIA y TABOCA se solapan en la producción y venta de estaño² refinado y de aleación de estaño-plomo. Además, TABOCA produce y

² El estaño es un metal de color blanco, duro y poco maleable, no se altera en el aire, pero en presencia de calor se oxida. Forma aleaciones con casi todos los metales, especialmente con el hierro y el cobre para formar la "hoja de lata" y el "bronce".

comercializa plomo y aleación de hierro-niobio-tántalo. No obstante, en España las partes venden únicamente estaño refinado³.

Según ha indicado la Comisión Europea, los distintos metales no ferrosos o minerales metálicos, tales como el cobre, el estaño, el zinc, el plomo o el níquel constituyen mercados de producto separados, considerando las diferencias de precios y aplicaciones⁴.

En una reciente Decisión⁵ la Comisión Europea ha analizado el mercado del zinc, metal no ferroso al igual que el estaño y con similitud en el proceso de producción (el metal como producto final destinado a la venta es el resultado de un proceso de modificación del metal tal y como se extrae de la mina) así como respecto de la formación de sus precios de venta y su comercialización.

Al definir el mercado de producto en esta Decisión, la Comisión Europea hace una primera distinción entre los mercados ascendentes y los mercados descendentes. Dentro de los mercados ascendentes, se distinguen a su vez los siguientes mercados: por una parte, el concentrado de zinc y los materiales secundarios, materias primas para producción del zinc refinado, y por otra parte, el zinc refinado. Dentro de los mercados descendentes, la Comisión distingue una serie de mercados según el producto fabricado con o a partir del zinc refinado.

Ninguna de las partes de la operación comercializa concentrado de estaño ni materiales secundarios ni tampoco productos con o a partir de estaño refinado por lo que cabe centrarse en el estaño refinado.

En el mercado del zinc refinado, la Comisión Europea analizó si cabría una segmentación de este mercado en función de las distintas calidades o grados de pureza del metal. Si bien desde el lado de la demanda las distintas calidades no son sustituibles puesto que se destinan a distintas aplicaciones, la oferta se caracteriza por una sustituibilidad significativa entre las diferentes calidades del zinc. La Comisión comprobó que los productores de zinc refinado podían fácilmente, a corto plazo y sin incurrir en costes significativos, pasar de producir una cierta calidad a fabricar otra.

En una Decisión previa⁶ de la Comisión Europea, las partes notificantes reconocieron que en el caso de ciertos metales no ferrosos como el zinc, el cobalto o el manganeso, las distintas calidades o grados de pureza del metal refinado se destinaban a usos distintos. Ahora bien, según dichas notificantes no era posible trazar una línea de división clara entre los diferentes grados de pureza del metal refinado y las distintas aplicaciones de los mismos en el caso del plomo y del estaño. Y ello debido a que una misma calidad o grado de pureza podía utilizarse en diferentes aplicaciones.

³ TABOCA no vendió en 2007 ni aleación plomo-estaño ni plomo, por lo que no se analizarán los efectos en estos mercados.

⁴ Decisión de la Comisión de 7 de diciembre de 2000, Caso COMP/M. 2196 ENRON / BERGMANN / HUTZLER. En igual sentido, Decisión de la Comisión de 1 de agosto de 2000, caso COMP/M. 2062 RIO TINTO / NORTH y las decisiones que en el punto 16 de esta Decisión se mencionan. También, Decisión de la Comisión de 4 de julio de 2003, caso COMP/M. 3134 Arcelor / UMICORE / Duology JV.

⁵ Decisión de la Comisión Europea de 26 de febrero de 2007 en el asunto COMP/M. 4450 UMICORE / ZINIFEX / NEPTUNE.

⁶ Decisión de la Comisión de 4 de julio de 2003 en el asunto COMP/M. 3134 Arcelor / UMICORE / Duology JV.

Aunque la Comisión recogió esta constatación de las notificantes en su Decisión, dejó abierta la definición del mercado relevante de producto.

Las calidades más fabricadas de estaño refinado son: Estándar, Estándar 50 y Estándar 100. La diferencia la marca el contenido de plomo. La calidad del estaño refinado será más pura cuanto menos plomo contenga. Para lograr los niveles decrecientes de plomo, el mineral de estaño se somete a un proceso de refinado adicional. Dado que este proceso adicional supone un mayor tiempo de uso de la tecnología de refinado (cristalizador) hace que, por ejemplo, el estaño refinado Estándar 100 sea más caro que el Estándar para los clientes.

Sin embargo, según indica el notificante, las diferencias de precio de venta entre las calidades mencionadas no son relevantes y afectan únicamente a las primas que se añaden al precio base. El precio base, que constituye el 98% del precio total de venta, se fija de igual forma para toda calidad de estaño refinado a partir del precio establecido en la bolsa London Metal Exchange (LME).

El estaño Estándar se utiliza normalmente para la fabricación de aleaciones, soldaduras, productos químicos, bronce, metal blanco y babitt⁷. Por su parte, el Estándar 100 y el 50 se dedican principalmente a la fabricación de hojalata y en algunas aleaciones destinadas a la fabricación de productos electrónicos sofisticados. Ahora bien, en opinión del notificante, cualquiera de las calidades de estaño refinado puede utilizarse indistintamente en la fabricación de los mencionados productos. Es decir, técnicamente no hay impedimentos para la fabricación de estos productos a partir de cualquiera de las calidades de estaño refinado.

La elección de la calidad dependerá finalmente del cliente y de que en ciertos países se impone reglamentariamente el uso de una cierta calidad de estaño. Así ocurre con la fabricación de hojalata, de soldaduras y de ciertos productos electrónicos sofisticados. Más concretamente, en el caso de la hojalata, dado que este producto se utiliza mayoritariamente como envase de alimentos, ciertas autoridades nacionales (en particular, EE.UU. y la Unión Europea) imponen, por motivos de salud pública, que se fabrique a partir de estaño refinado con menor contenido de plomo.

Desde la perspectiva de la oferta, los productores de estaño refinado pueden producir y producen en su gran mayoría las calidades Estándar, Estándar 50 y Estándar 100. Todos ellos cuentan en sus fundiciones con la tecnología de refinado necesaria para producir estaño refinado con bajo contenido en plomo. Esta tecnología, denominada cristalizador, es de origen chino, de bajo coste y alta eficiencia. Es decir, en opinión del notificante, producir una u otra calidad de estaño refinado no supone para los productores incurrir en costes significativos, ni siquiera sufrir variaciones en sus planes de producción.

En consecuencia, esta Dirección de Investigación considera que el mercado relevante es el de la producción y venta de estaño refinado, pudiendo analizarse mercados más estrechos por tipo de calidad (Estándar, Estándar 50 y Estándar 100).

⁷ “Babbit” es un término genérico para designar aleaciones suaves con base de estaño y plomo.

IV. 2. Mercado geográfico

La Comisión Europea ha señalado reiteradamente que la dimensión geográfica en los metales es mundial⁸. A esta conclusión se llega tras constatar que en el caso de los metales se trata de productos básicos ("commodities") comercializados a nivel mundial sobre la base de los precios fijados en la LME, siendo objeto de flujos de importaciones importantes.

En el mercado del zinc, la Comisión comprobó que los consumidores europeos preferían adquirir el producto de los fabricantes de la UE y no de otros situados fuera puesto que los costes de transporte no eran insignificantes y la importación desde terceros países estaba gravada con aranceles. Por ello, definió un mercado geográfico relevante de dimensión europea⁹.

Sin embargo, si bien existen productores europeos de estaño refinado (Bélgica y Polonia, principalmente), los consumidores no tienen una preferencia especial por el estaño producido en la UE. De hecho, los flujos de importaciones a nivel global de este producto son muy significativos. Los principales países proveedores mundiales en 2007 de estaño han sido Singapur (37,4%), China (16,7%), Bolivia (9,3%), Perú (9,2%) y Tailandia (7,3%)¹⁰. España es un país netamente importador puesto que la producción autóctona es mínima.

Además, como se ha mencionado, el precio del estaño refinado se fija en su mayor parte en la LME. En concreto, al precio base del metal fijado en la LME se le añaden primas adicionales por la calidad y localidad de metal. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el precio base fijado en la LME representa el 98% del precio final. El precio fijado en la LME constituye así el precio de referencia en el mercado mundial, al que en la práctica se ciñen todos los operadores, incluyendo aquellos que no venden su producto a través de la bolsa de metales londinense.

Finalmente, cabe destacar que los costes de transporte en el caso del estaño refinado no son significativos. Por ejemplo, en el caso de MINSUR, el coste de un flete marítimo es de aproximadamente [...] dólares norteamericanos por tonelada, siendo el precio medio de venta estimado de una tonelada de estaño refinado en la actualidad de aproximadamente [...] Euros.

Por tanto, el mercado geográfico del estaño refinado sería el mercado mundial, si bien se analizarán también los efectos en el mercado nacional.

⁸ Decisión de la Comisión Europea de 1 de agosto de 2000 en el asunto COMP/M. 2062 RIO TINTO / NORTH

⁹ Véase Decisión de la Comisión Europea de 26 de febrero de 2007 en el asunto COMP/M. 4450 UMICORE / ZINIFEX / NEPTUNE

¹⁰ Fuente: Instituto de Comercio Exterior.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Estructura de la oferta

Según información de ITRI, la producción de estaño refinado a nivel mundial en 2007 fue de 346.300 toneladas. En 2006, esta cifra alcanzó 353.800 toneladas y en 2005, 346.500 toneladas.

El 64,1% de la producción mundial de estaño refinado en 2007 se concentró en dos países, a saber, China e Indonesia. El restante 35,4% de la producción de este producto se situó principalmente en Perú, Malasia, Tailandia, Bolivia, Brasil, Bélgica y Rusia.

Mercado Mundial de Estaño Refinado			
Productor/País	Cuotas de Mercado (%)		
	2005	2006	2007
1. Yunnan Tin (China)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
2- PT Timah (Indonesia)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
3. MINSUR (Perú)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
MINSUR + TABOCA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
4. MSC (Malasia)	[10-20]	[0-10]	[0-10]
5. Thaisarco (Tailandia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
6.Y. Chenfeng (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
7. Liuzhou (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
8. CM Vinto (Bolivia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
9. PT Koba Tin (Indonesia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
10. Gejiu Zi Li (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
11. Paranapanema TABOCA (Brasil)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fuente: Notificante

Según las calidades o grados de pureza, las cuotas de las partes y sus competidores en el mercado mundial han sido las siguientes:

Mercado Mundial de Estaño Standard			
Productor/País	Cuotas de Mercado (%)		
	2005	2006	2007
1. Yunnan Tin (China)	[10-20]	[20-30]	[20-30]
2- PT Timah (Indonesia)	[10-20]	[10-20]	[20-30]
3. MINSUR (Perú)	[10-20]	[0-10]	[10-20]
MINSUR+TABOCA	[10-20]	[0-10]	[10-20]
4. MSC (Malasia)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
5. Thaisarco (Tailandia)	[10-20]	[10-20]	[0-10]
6.Y. Chenfeng (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
7. Liuzhou (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
8. CM Vinto (Bolivia)	0	0	0
9. PT Koba Tin (Indonesia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
10. Gejiu Zi Li (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
11. Paranapanema TABOCA (Brasil)	0	0	0
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

Mercado Mundial de Estaño Standard 50			
	Cuotas de Mercado (%)		
Productor/País	2005	2006	2007
1. Yunnan Tin (China)	0	0	0
2- PT Timah (Indonesia)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
3. MINSUR (Perú)	[0-10]	[10-20]	[10-20]
MINSUR+TABOCA	[10-20]	[10-20]	[20-30]
4. MSC (Malasia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
5. Thaisarco (Tailandia)	0	0	0
6.Y. Chenfeng (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
7. Liuzhou (China)	0	0	0
8. CM Vinto (Bolivia)	[30-40]	[30-40]	[30-40]
9. PT Koba Tin (Indonesia)	[10-20]	[0-10]	[0-10]
10. Gejiu Zi Li (China)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
11. Paranapanema TABOCA (Brasil)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

Mercado Mundial de Estaño Standard 100			
	Cuotas de Mercado (%)		
Productor/País	2005	2006	2007
1. Yunnan Tin (China)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
2- PT Timah (Indonesia)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
3. MINSUR (Perú)	[30-40]	[40-50]	[30-40]
MINSUR+TABOCA	[40-50]	[50-60]	[40-50]
4. MSC (Malasia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
5. Thaisarco (Tailandia)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
6.Y. Chenfeng (China)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
7. Liuzhou (China)	0	0	0
8. CM Vinto (Bolivia)	0	0	0
9. PT Koba Tin (Indonesia)	[10-20]	[0-10]	[0-10]
10. Gejiu Zi Li (China)	0	0	0
11. Paranapanema TABOCA (Brasil)	[10-20]	[0-10]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

En lo que se refiere a España, las cuotas de las partes y sus competidores han sido las siguientes en los tres últimos años:

Mercado de estaño refinado en España			
	Cuotas en volumen (%)		
	2005	2006	2007
MINSUR	[20-30]	[20-30]	[30-40]
TABOCA	[0-10]	[0-10]	[10-20]
MINSUR+TABOCA	[30-40]	[30-40]	[40-50]
Resto competidores	[60-70]	[60-70]	[50-60]
ENAF	[10-20]	[10-20]	[10-20]
PT TIMAH	[20-30]	[10-20]	[0-10]
MSC	[10-20]	[10-20]	[0-10]
LME WARRANTS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
VARIOS	[0-10]	[10-20]	[20-30]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante



Según las calidades o grados de pureza, las cuotas de las partes y sus competidores en el mercado español han sido las siguientes:

Mercado de estaño Standard en España			
	Cuotas en volumen (%)		
	2005	2006	2007
MINSUR	0	0	0
TABOCA	0	0	0
MINSUR+TABOCA	0	0	0
Resto competidores	100	100	100
ENAF	0	0	0
PT TIMAH	0	0	0
MSC	[50-60]	[30-40]	[0-10]
LME WARRANTS	[0-10]	[20-30]	[20-30]
VARIOS	[30-40]	[40-50]	[60-70]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

Mercado de estaño Standard 100 en España			
	Cuotas en volumen (%)		
	2005	2006	2007
MINSUR	[20-30]	[30-40]	[30-40]
TABOCA	[10-20]	[20-30]	[40-50]
MINSUR+TABOCA	[40-50]	[50-60]	[70-80]
Resto competidores	[50-60]	[40-50]	[20-30]
ENAF	0	0	0
PT TIMAH	[50-60]	[40-50]	[20-30]
MSC	0	0	0
LME WARRANTS	0	0	0
VARIOS	0	0	0
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

Mercado de estaño Standard 50 en España			
	Cuotas en volumen (%)		
	2005	2006	2007
MINSUR	[50-60]	[40-50]	[50-60]
TABOCA	0	0	0
MINSUR+TABOCA	[50-60]	[40-50]	[50-60]
Resto competidores	[40-50]	[50-60]	[40-50]
ENAF	[40-50]	[50-60]	[40-50]
PT TIMAH	0	0	0
MSC	0	0	0
LME WARRANTS	0	0	0
VARIOS	0	0	0
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

TABOCA sólo comercializa en España estaño Standard 100, por lo que sólo esta cuota se ve incrementada tras la operación.

V.2.- Estructura de la demanda

El estaño refinado se utiliza principalmente para la fabricación de hojalata (latas de comida y bebidas), soldaduras (productos electrónicos e industriales) y productos químicos (cerámicas, catalizadores, retardadores de ignición, cemento y pastillas de freno).

Los clientes de los productores de estaño refinado se caracterizan por ser empresas de gran tamaño, con poder de compra y con capacidad de adquirir lotes mínimos de 10 toneladas por entrega. Además, para asegurarse el suministro de estaño refinado, los clientes suelen adquirir de más de un proveedor.

[...]

[...].

V.3.- Estructura de la distribución

En el mercado peruano, MINSUR vende directamente el estaño refinado. Sin embargo en el mercado internacional (incluyendo España) la comercialización se realiza únicamente a través de agentes de venta internacionales [...].

Por su parte, TABOCA comercializa el estaño refinado directamente en Brasil y a través de [...] en el mercado internacional.

V.4.- Fijación de precios

El precio medio de venta de estaño refinado en 2007 alcanzó 10.608,44 Euros por tonelada.

Tal y como se ha indicado, el precio para el estaño refinado se establece en la bolsa de metales de Londres (LME). El precio para cada una de las calidades de estaño refinado se acuerda por negociación directa entre el vendedor y el comprador. Al precio base (fijado en la LME) se le añaden primas por calidad del metal (existe una escala de primas que se aplica según se trate de calidad Estándar, Estándar 50 o Estándar 100) y por localidad (en función de los costes generados por la logística requerida para abastecer el mercado concreto). Las primas por calidad son del siguiente rango: para la calidad Estándar: 345/385 Euros; para Estándar 100: 365/385 Euros, y para Estándar 50: 385/400 Euros.

V.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

El grupo MINSUR extrae concentrado de estaño de minas propias (San Rafael). Por su parte, TABOCA, al igual que MINSUR, es un productor integrado; se abastece de concentrados de estaño de su propia mina y tiene su propia fundición que procesa dichos concentrados de estaño. En cuanto a sus competidores, la gran mayoría extraen el concentrado de estaño de sus propias minas. En algunos casos, los productores adquieren concentrados de estaño secundario (obtenidos de residuos industriales) para refinarlos, recuperarlos y comercializarlos como estaño refinado.

Los operadores que no están verticalmente integrados, es decir que disponiendo



de instalaciones de fundición y refinado, no tienen minas de estaño propias, adquieren el concentrado de estaño en el mercado mundial. En la actualidad existen varias fundiciones, entre ellas las chinas, que no están integradas verticalmente. Por ejemplo, Thaisarco y MSC.

Para poder operar como productor de estaño refinado es necesario contar con una licencia de producción, otorgada por las autoridades de los países donde se localizan las instalaciones de producción. Además, el estaño refinado que se introduzca en el mercado deberá ceñirse a estándares internacionales.

El estándar internacional más usado es el Estándar Británico (BS-EN610:1996) que regula la calidad de estaño que deberá comercializarse. No obstante, el respeto de estos estándares no conlleva dificultades relevantes para los productores de estaño que lo asumen para la introducción de su producto en el mercado.

Por otra parte, el sector de la minería, por ser una industria extractiva, debe ceñirse a reglamentaciones destinadas a la protección del medio ambiente. Estas pautas son fijadas a nivel nacional por los Estados en los que se localizan las instalaciones de producción.

Por último, hay que tener en cuenta que la tecnología es madura. Los procesos de refinado del estaño no están patentados. En el caso de MINSUR, únicamente en el proceso de fundición se emplea una tecnología patentada (AUSMELT) que está disponible en el mercado.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La presente operación de concentración consiste en la adquisición por MINERA LATINOAMERICANA S.A.C. (MINLAT) del control exclusivo de MINERAÇÃO TABOCA, S.A. (TABOCA).

El mercado relevante de producto es el de la producción y comercialización de estaño refinado. El ámbito geográfico relevante es mundial.

MINSUR se sitúa en tercer lugar en el mundo en estaño refinado con una cuota en torno al [10-20]%. Sin embargo, la operación produce una adición poco significativa por parte de TABOCA del [0-10]%.

Considerando los mercados de producto por calidades o grados de pureza, tras la operación sólo se produce adición de cuota a nivel mundial en las calidades Standard 50 y 100. En Standard 50, la entidad resultante tendrá una cuota del [20-30]% (adición del [0-10]%). En Standard 100, la entidad resultante tendrá una cuota del [40-50]% (adición del [10-20]%).

En España, la cuota de la entidad resultante en estaño refinado será del [40-50]% (adición del [10-20]%). Por calidades, sólo se incrementa la cuota en Standard 100, ya que TABOCA sólo comercializa esta calidad. La cuota resultante en España tras la operación en Standard 100 será del [70-80]% (adición del [40-50]%).

No obstante las elevadas cuotas de las partes, hay que tener en cuenta, en primer lugar, que se trata de productos básicos (“commodities”) comercializados a nivel



mundial cuyos precios de venta se basan en un 98% en el valor de referencia fijado por la Bolsa de Metales de Londres (LME) y sólo un 2% corresponde a una prima que se le agrega según calidad y por localidad, negociada entre comprador y vendedor. El precio fijado en la LME constituye así el precio de referencia en el mercado mundial, al que en la práctica se ciñen todos los operadores, incluyendo aquellos que no venden su producto a través de la bolsa de metales londinense.

En segundo lugar, debe considerarse que existen proveedores alternativos con un tamaño significativo y, por tanto, con capacidad para ejercer una presión competitiva sobre la entidad resultante.

En tercer lugar, existe una alta sustituibilidad entre las distintas calidades de estaño refinado, sobre todo del lado de la oferta y también del lado de la demanda con mayores limitaciones para el caso del Standard 50, calidad que TABOCA no comercializa en Europa.

Además, en este mercado la demanda tiene un notable poder de compra ya que suelen ser empresas de gran tamaño, [...], principal cliente de las partes. [...]. [...].

Finalmente, aunque existen barreras a la entrada, fundamentalmente económicas, éstas no se consideran infranqueables. En efecto, si bien el hecho de tener minas propias de estaño puede ser una ventaja para la actividad descendente de fabricación y comercialización de estaño refinado, el estaño es un producto estandarizado que se comercializa en un mercado mundial (la LME) con un alto grado de liquidez, los procesos de refinado de estaño no están patentados y la inversión en I+D no es significativa.

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

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2 a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.