

# **Tribunal de Defensa de la Competencia**

## **I N F O R M E**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA** **27/97**

NOTIFICANTE:

**SOCIEDAD ESPAÑOLA DE TALCOS S.A.**

OBJETO:

**ADQUISICIÓN DE LA EMPRESA IBERICA DE TALCOS S.A. POR PARTE  
DE LA COMPAÑIA SOCIEDAD ESPAÑOLA DE TALCOS S.A.**

## ÍNDICE

<b>1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>3</b>
1.1. Notificación voluntaria y remisión al Tribunal. ....	3
1.2. Ámbito de la operación.....	3
1.3. Actuaciones del Tribunal.....	4
1.4. Alegaciones de los notificantes y de otras empresas y organismos consultados .....	5
<b>2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACION .....</b>	<b>6</b>
2.1. SOCIEDAD ESPAÑOLA DE TALCOS S.A. ....	6
2.2. IBERICA DE TALCOS S.A.....	6
<b>3. NATURALEZA DE LA OPERACION.....</b>	<b>6</b>
<b>4. EL MERCADO RELEVANTE .....</b>	<b>7</b>
4.1. Mercado relevante del producto.....	7
4.2. Mercado geográfico .....	9
<b>5. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACION. 9</b>	
<b>6. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO.....</b>	<b>12</b>
<b>7. CONCLUSIONES.....</b>	<b>14</b>
<b>DICTAMEN .....</b>	<b>15</b>

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1. Notificación voluntaria y remisión al Tribunal.**

El día 10 de noviembre de 1997 se recibió en el Tribunal de Defensa de la Competencia el expediente sobre la toma de control de la compañía española, IBERICA DE TALCOS S.A. (en adelante *Ibetasa*), por parte de la empresa, también de nacionalidad española, SOCIEDAD ESPAÑOLA DE TALCOS S.A. (en adelante *Luzenac-Set*), filial del grupo industrial de origen francés LUZENAC BORAX ET MINERAUX S.A. (en adelante *Grupo Luzenac*), con el objeto de que el Tribunal emita el informe preceptivo previsto en el art. 16 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Dicha notificación ha sido realizada voluntariamente por *Luzenac-Set*, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, modificada por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica; artículo desarrollado, a su vez, por el Real Decreto 1.080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria.

### **1.2. Ámbito de la operación**

La cifra ventas total en España en el último ejercicio económico de las empresas implicadas en la concentración, no supera el límite de 20.000 millones de pesetas establecido en la letra a) del artículo 14 de la Ley 16/1989, si bien, la cuota estimada como resultado de la operación en el mercado español del producto afectado es superior al 25 por ciento, por lo que sería de aplicación el Capítulo II, del Título I de la Ley 16/1989, al cumplirse lo previsto en la letra b) del mencionado artículo 14.

Asimismo, la operación carece de dimensión comunitaria, no resultando de aplicación el Reglamento (CEE) n1 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración económica, toda vez que no se superan los umbrales establecidos en el apartado segundo del artículo primero del citado Reglamento.

### 1.3. Actuaciones del Tribunal

Conforme a lo dispuesto en el artículo 12 del Real Decreto 1080/1992, el Presidente del Tribunal designó una Comisión integrada por el propio Presidente, Sr. *Petitbò Juan*, y los Vocales, Sr. *Alonso Soto* y Sr. *Pascual y Vicente*, actuando como secretario de la misma el Subdirector General de Informes sobre Concentraciones, Adquisiciones y Ayudas Públicas, Sr. *Montes Gan*. La Comisión recibió el mandato de elaborar la ponencia que servirá de base al Informe del Tribunal sobre la operación notificada.

La Comisión elaboró una nota sucinta, previa convocatoria al notificante para que manifestara los extremos que deberían mantenerse confidenciales y requirió de éste información adicional.

Asimismo, solicitó información de diversos Organismos públicos y el criterio de empresas competidoras y proveedoras e instaladoras, acerca de los posibles efectos derivados de la operación de concentración:

- a. *Subdirección General de Minería no energética, Dirección General de Minas, Ministerio de Industria y Energía.*
- b. *Instituto Geominero, Ministerio de Industria y Energía.*
- c. *Asociación Nacional de Fabricantes de Ferlizantes.*
- d. *Venicer S.A. Porcelanosa (en adelante Porcelanosa).*
- e. *Grupo Torras Papel (en adelante Torras).*
- f. *Fertiberia S.A. (en adelante Fertiberia).*

Ninguna de las empresas y asociaciones de empresas enumeradas en la relación anterior manifestó su intención de personarse en el procedimiento como interesadas.

#### **1.4. Alegaciones de los notificantes y de otras empresas y organismos consultados**

En sus escritos de alegaciones, la empresa notificante realiza explicaciones complementarias a las ya efectuadas a la vista de los documentos obrantes en el expediente. En esencia, reitera que, según su criterio, el mercado de producto relevante en esta operación es el de la industria extractiva de minerales no energéticos para diversos usos y considera que la operación de concentración, si bien otorgará a las empresas concentradas una posición de dominio en el mercado nacional del talco, resulta en términos generales favorable para el medio ambiente y para las empresas que utilizan el talco en sus procesos de producción.

Señalan los notificantes que los efectos sobre la competencia derivados de la operación son muy favorables en la medida en que se trata de un mercado abierto, sometido a una intensa competencia entre los distintos minerales. La adquisición de *Ibetasa*, supone la eliminación de un competidor, pero al mismo tiempo, también favorece la eliminación de un yacimiento minero altamente contaminante y explotado de forma ineficiente, que había venido dañando la imagen de la empresa adquirente durante los últimos años.

Entre el resto de las alegaciones remitidas al Tribunal por empresas o Asociaciones de empresas clientes de las compañías afectadas por la operación, se pueden distinguir dos grupos en función de la posición adoptada por las mismas acerca de la bondad del proceso de concentración y de sus efectos sobre el mercado:

En primer lugar, la empresa *Fertiberia*, fue la única empresa que mostró su preocupación por la operación al considerar que la misma se podía materializar en aumentos del precio del talco utilizado por esta empresa y en la imposición de condiciones concretas de servicio. En apartados posteriores se analizarán los efectos de la operación sobre el mercado de los fertilizantes.

En segundo lugar, otras alegaciones (*Torras y Porcelanosa*) destacan el escaso efecto que tendrá la operación de concentración aduciendo razones que apuntan hacia una elevada contestabilidad del mercado afectado.

Asimismo, se solicitaron diversos datos a los siguientes Organismos Públicos: en primer lugar, a la *Subdirección General de Minería no energética*, de la *Dirección General de Minas*, del *Ministerio de Industria y Energía*, que remitió un completo informe a la Comisión en el que expuso la actual estructura y organización del mercado; y, en segundo lugar, al *Instituto Geominero*, del *Ministerio de Industria y Energía*, que se declaró no competente para aportar nada a un expediente relacionado con yacimientos mineros.

## **2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN**

### **2.1. SOCIEDAD ESPAÑOLA DE TALCOS S.A.**

*Sociedad compradora:* *Luzenac-Set* es una sociedad de nacionalidad española, constituida en el año 1925, cuyo objeto social es la extracción, preparación y comercialización de minerales no metálicos, en particular de talco. Esta sociedad pertenece al *Grupo Luzenac*, líder mundial del mercado de la extracción, molturación y comercialización de talco, que cuenta con más de 30 minas y plantas de procesamiento repartidas por Europa y Norteamérica. *Luzenac-Set* explota dos yacimientos de talco en el territorio nacional, en concreto, el yacimiento de Mijas (Málaga) y el de Respina-Boñar (León), siendo el tercero de los existentes en España (Femapro 13) explotado por *Ibetasa* en Respina (León).

### **2.2. IBERICA DE TALCOS S.A.**

*Sociedad vendedora:* *Ibetasa* es una empresa de carácter familiar fundada en el año 1970, cuyo objeto social constituye la explotación, industrialización, transporte y comercialización de sustancias mineras, en especial, talco y arenas silíceas. En la actualidad *Ibetasa* se encuentra sometida a un Convenio de Acreedores como consecuencia de la suspensión de pagos presentada el día 21 de marzo de 1995 y levantada con fecha 24 de mayo de 1995 a raíz del mencionado convenio.

## **3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de la *Luzenac-Set* del 51,87 por ciento de las acciones de la compañía *Ibetasa* mediante un acuerdo con los accionistas poseedores de las mismas.

Previamente, *Luzenac-Set* ya había adquirido el 48,13 por ciento del capital de *Ibetasa* a su propietario. No obstante, dicha adquisición, llevada a cabo el 6 de enero de 1996, fue recurrida por los restantes accionistas propietarios alegando un derecho de adquisición preferente. Según fallo que se encuentra recurrido ante la Audiencia Provincial de León por ambas partes, la compra fue declarada nula, estando la ejecución de dicho fallo paralizada por los recursos presentados. De conformidad con el acuerdo de 30 de junio de 1997 para la venta del 51,87 por ciento del capital, todas estas acciones ejercitadas por los enajenantes serán objeto de desistimiento, renunciando los contratantes de forma recíproca a reclamarse cualquier clase de costa o gasto judicial, poniéndose así fin a todas las diferencias.

## 4. EL MERCADO RELEVANTE

### 4.1. Mercado relevante del producto

El principal mercado afectado por la operación de concentración es el de la extracción, procesado y comercialización de talco, único producto de la empresa *Ibetasa* y campo de actuación del *Grupo Luzenac* a nivel mundial.

El mineral de talco ( $Mg_3 Si_4 O_{10} (OH)_2$ ) es un silicato hidratado de magnesio químicamente inerte, neutral a la electricidad y resistente a la erosión y a las altas temperaturas. Su naturaleza oligofílica e hidrofóbica permite su utilización como materia prima en numerosos procesos industriales de transformación. En cuanto a sus características físicas, es un mineral de textura hojosa, suave, untuosa y tan blando que se raya con la uña.

El talco puede clasificarse en función de múltiples factores y según los requerimientos de los diferentes mercados y clientes. De acuerdo con el tipo de roca madre y con el proceso geológico de formación de la misma, es posible diferenciar entre el talco de origen termal y el originado por presión más temperatura. Por otra parte, si se toma en consideración su composición mineralógica, se puede distinguir entre el talco puro y el talco mezclado con otros minerales (pirofilita, clorita, tremolita, dolomita, magnesita, etc). Finalmente, también se pueden clasificar los talcos atendiendo a su blancura, de acuerdo con la ausencia de minerales metálicos en su composición, o a su estructura, diferenciándose en este caso entre talcos cristalinos o lamelares.

Las características específicas tienen gran importancia a la hora de distinguir variedades o categorías comerciales, ya que para cada uso o aplicación a la que vaya dirigida el mineral, se utiliza un determinado tipo de talco. La extracción y el procesado del talco no resulta compleja y los precios de la materia prima y del producto acabado son muy similares.

Los principales yacimientos de talco, a nivel mundial, se encuentran en China, Estados Unidos de América, Japón, Corea del Sur, Brasil, India y Finlandia. En la Unión Europea, la producción de Finlandia y Francia representa cerca del 70 por ciento del total, si bien existen también importantes yacimientos en Italia, Austria y España.

En España, las únicas minas en explotación son las existentes en León y Málaga. Sin embargo, existen yacimientos no explotados en los Pirineos, Almería y La Coruña que podrán entrar en explotación en el futuro, así como antiguas minas en Gerona,

El mineral de talco que se extrae de los yacimientos españoles en explotación tiene la siguientes características: en el yacimiento de León, el talco tiene como roca madre la dolomía, es de origen térmico o hidrotermal, cristalino puro y su coloración va de una blancura del 40 al 95 por ciento; en cuanto al yacimiento de Mijas el talco extraído tiene como roca madre la serpentina transformada debido a un proceso térmico más presión, es lamelar, encontrándose, en cuanto a su blancura, una horquilla menos amplia de productos entre el 73 y el 75 por ciento.

## CUADRO I

### Mercado español de talco. Cuotas de mercado en porcentaje. 1996.

<i>Empresas</i>	<i>Cuotas en valor</i>	<i>Cuotas en volumen</i>
<i>Luzenac Set</i>	32,0	33,5
<i>Resto del Grupo Luzenac</i>	41,0	34,4
<i>Ibetasa</i>	8,0	23,1
Importadores del mercado chino	9,6	4,1
<i>Norwegian Talc</i>	3,6	1,5
<i>Finntalc</i>	1,8	0,9
Resto	4,0	2,5

Fuente: Notificante y Dirección General de Minas del Ministerio de Industria y Energía.

Las principales aplicaciones o usos industriales del talco se dan en las producciones de: papel, plástico (polipropileno y polímeros), pinturas, cerámicas, industria química agropecuaria (fertilizantes, pesticidas y piensos) y extracción de aceite de oliva.

Por lo que al mercado español se refiere, la industria cerámica es la principal cliente de talco en volumen, seguida de la industria química agropecuaria (fertilizantes, pesticidas y piensos) y los plásticos (polipropileno y polímeros), siendo significativa su presencia en el proceso de extracción de aceite de oliva. Asimismo, existen otros sectores que consumen talco en menor cantidad, como la industria farmacéutica y cosmética y las de fabricación de cables y caucho, masillas y adhesivos y alimentación, en particular, la elaboración de goma de mascar.

## 4.2. Mercado geográfico

El talco es un producto homogéneo de fácil manipulación y transporte, en cuya comercialización la marca carece de sentido. La inexistencia de barreras al comercio internacional del mineral y el reducido coste del transporte marítimo explican la creciente afluencia al mercado español de talco procedente de China, Australia, India o Egipto, mineral capaz de competir en precio y calidad con el producido en el mercado europeo en general y en el español en particular. Todas las características enumeradas otorgan a este mercado una dimensión mundial.

## 5. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN.

Como consecuencia de la operación, *Luzenac-Set* pasa a controlar en su totalidad la extracción de mineral de talco en el mercado español y, en cuanto a su comercialización, *Luzenac-Set* incrementa en 23 puntos porcentuales su participación del 68 por ciento, pasando a ostentar una cuota de mercado del 91 por ciento en volumen, y del 81 por ciento en valor.

Todos estos datos, muestran que el grupo resultante de la operación será el principal grupo empresarial del mercado español y que se beneficiará, tanto del reforzamiento de la posición en el mismo de *Luzenac-Set*, el principal operador en la actualidad, como de las sinergias derivadas de la integración de *Ibetasa* en el *Grupo Luzenac*.

Un aspecto a valorar, dado el reforzamiento de la posición de *Luzenac-Set* en el mercado español, es el efecto contrario a la competencia que pueda producirse en otros mercados relacionados como consecuencia de la operación. A pesar de la apertura del mercado de talco y de su delimitación como mercado de ámbito geográfico mundial, es importante valorar si el considerable reforzamiento de la posición de las empresas concentradas en el mercado español puede materializarse en algún efecto significativo sobre la competencia en alguno de los mercados abastecidos por las mismas.

Como muestra el cuadro II, existen mercados en los que, dado que antes de la operación no actuaba la empresa *Ibetasa*, los efectos de la concentración son escasos, mientras que, en otros, a la unión de las cuotas de mercado de *Luzenac-Set* e *Ibetasa* se suma la escasa actividad de las empresas importadoras de talco procedente de yacimientos extranjeros.

**CUADRO II****MERCADO ESPAÑOL DE TALCO. Cuotas de mercado en volumen en los distintos mercados de destino. 1996**

	LUZENAC-SET	IBETASA CONJUNTA	IMPORTACIÓN
<b>PAPEL</b>			
Carga	68	32	--
Control pitch y estucado	76	--	24
<b>CERÁMICA</b>			
Azulejos	47	53	--
Cerámica técnica	80	20	--
Refractarios	100	--	--
<b>QUIMICA</b>			
Pinturas	68	1	27
Farmacia y Cosmética	100	--	--
Asfalto y cauchos	100	--	--
Masillas y adhesivos	27	--	73
Fertilizantes	59	41	--
Plásticos	83	--	17
<b>ALIMENTACIÓN</b>			
Animal	98	2	--
Humana	92	3	5
<b>TOTAL MERCADO ESPAÑOL</b>	<b>68</b>	<b>23</b>	<b>9</b>

Fuente: Notificante

En especial, el refuerzo de la posición de *Luzenac-Set* es más intenso en los segmentos de talco para los usos de papelería, cerámica y fertilizantes. En estos casos, dada la imposibilidad de realizar análisis econométricos que avalasen las conclusiones de este Informe acerca de la sustituibilidad del talco por otros productos desde el punto de vista de la demanda, el Tribunal decidió consultar con los responsables de fabricación y aprovisionamiento de las empresas líderes de los distintos mercados afectados acerca de dicha sustituibilidad así como de la mayor o menor facilidad en tiempo y coste de llevarla a cabo.

En la industria del papel el destino principal del talco es el conocido como carga o *filler*. Tras la operación, la cuota de mercado de *Luzenac-Set* pasa del 68 al 100 por cien. Sin embargo, existen productos sustitutivos cercanos como el carbonato cálcico firme, el caolín o el carbonato cálcico precipitado. De hecho, de acuerdo con la

empresa *Torras Papel*, principal operadora del mercado, en la actualidad se está sustituyendo el talco para estos usos por carbonatos y caolines, restringiéndose el uso de talco a la eliminación de impurezas de la celulosa. En cualquier caso, esta empresa manifestó que: "...podría ocurrir que en un futuro próximo no tuviéramos ninguna necesidad de adquirir talco para tratamientos de eliminación de pitch (impurezas)..."

En el mercado de productos cerámicos, el talco se utiliza principalmente para mejorar la resistencia de los productos cerámicos, así como para actuar como fundente dado su contenido en magnesio. Tras la operación, la cuota de mercado de *Luzenac-Set* pasa del 47 al 100 por cien en el segmento de cerámica tradicional (pavimentos y azulejos) y del 80 al 100 por cien en el de cerámica técnica. Sin embargo, al igual que en el caso anterior, existen productos que presentan una elevada sustituibilidad con el talco, como las arenas blancas, los feldespatos sódicos o el caolín, que son utilizados para usos idénticos a los descritos.

Por ejemplo, la empresa *Porcelanosa*, a consulta de la Comisión, manifestó que: "...el talco utilizado por *Porcelanosa* tiene sustitutivos..., en primer lugar,...podría sustituirse por mineral de talco de otros yacimientos en el extranjero,... en segundo lugar, podría sustituirse por otros minerales, como por ejemplo, los feldespatos con alto contenido en magnesio..., *Porcelanosa* ha realizado pruebas de laboratorio que corroboran dicha sustituibilidad desde el punto de vista técnico,...ante una presión excesiva de las concentradas, *Porcelanosa* podría proceder a la sustitución del mineral de talco producido por las mismas por otro mineral de talco u otros minerales similares en un plazo de 30 a 45 días..."..

Finalmente, en la industria de fertilizantes el destino principal del talco consiste en evitar el humedecimiento del grano de fertilizante y actuar como anti-apelmazante. Tras la operación, la cuota de mercado de *Luzenac* pasa del 41 al 100 por cien. En este caso, la empresa *Fertiberia*, consultada por la Comisión, manifestó su preocupación acerca de la unión de sus dos actuales proveedores de talco. No obstante, la empresa señaló que no había valorado todavía la posibilidad de acudir a otras fuentes de aprovisionamiento. Existen otras alternativas de provisión de talco y, además, también en el caso de los fertilizantes hay productos sustitutivos de este mineral como por ejemplo los aceites aminados.

## 6. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO

La posibilidad de que los agentes participantes en un mercado puedan restringir la competencia efectiva no depende exclusivamente del número de empresas que actúan en el mismo y de su grado de concentración. Existen otras variables que pueden compensar la posición adquirida por determinados operadores. En un mercado abierto muy concentrado como el presente, una mayor presencia de importaciones procedentes del exterior puede compensar el poder de mercado de los productores nacionales<sup>1</sup>. Lo mismo ocurre con la composición de la demanda, cuya estructura también puede constituir un elemento compensador, o con las barreras de acceso presentes en el mercado que no proceden de la actuación estratégica de los operadores, sino de normas y regulaciones de carácter público.

Como resultado de éstos y otros elementos, se puede afirmar que el grado de concentración tolerable en cada mercado es diferente, y que un nivel de concentración significativo puede no considerarse inadecuado desde el punto de vista de la competencia, de ahí el interés de su análisis.

En el caso de *Luzenac-Set/Ibetasa*, con anterioridad se puso de manifiesto que el grado de concentración alcanzado por el mercado español es relevante, y que su incremento como resultado de la operación es muy significativo. Sin embargo, este proceso de concentración se enmarca en un idéntico proceso que se está desarrollando a nivel mundial y que se ha materializado en la creación de dos grandes grupos en Europa Occidental, el *Grupo Luzenac* y el *Grupo Plüss Staufer-WMC*, como respuesta a la ampliación progresiva del número de empresas de otros continentes que operan en el mercado europeo. Dada la existencia de grandes grupos empresariales muy competitivos a nivel mundial, no parece que vayan a faltar competidores en el mercado español, ni es de esperar que las condiciones de competencia en el mismo vayan a resultar afectadas negativamente.

En efecto, a lo largo de los últimos años se han reducido progresivamente las barreras técnicas a la actividad de las industrias de minerales, en especial en el mercado europeo. Así, las regulaciones nacionales que actuaron como elementos protectores en el pasado, han desaparecido.

De acuerdo con las Dirección General de Minas del Ministerio de Industria y Energía: "*...no existe ni en el mercado nacional ni en el comunitario ninguna barrera de tipo arancelario, normativa o estandar que limite el acceso o la circulación en el mercado español de cualquier tipo de talco de cualquier procedencia...*".

---

<sup>1</sup> Bajo el supuesto de inexistencia de relación entre los productores nacionales y los extranjeros.

De hecho las empresas pueden proveerse a nivel mundial del mineral necesario para sus procesos de producción. En el mercado español, además de las compañías que se concentran, operan un gran número de empresas productoras que comercializan su mineral, bien directamente o bien a través de agentes (*China Talc, Western Minerals, Nasr, R.T. Vanderbilt & Company Incorporated, Finminerals Oy., Golcha, Norwegian Talc, Comital y Unitalco*). Asimismo, existen empresas en España dedicadas a la importación de talco procedente, principalmente, de China y Egipto (*Minerales Ibéricos, Lorda y Roig S.A, Minerales y Derivados S.A., Minerales Gerona S.A., Procesos Minerales S.A. y Cargas Blancas Inorgánicas S.A.*). . Por ello, la posibilidad de que se produzcan entradas en el mercado en presencia de beneficios extraordinarios es muy elevada.

Las características del producto constituyen otro elemento compensador. Se trata de un producto mineral en el que el *know-how* necesario para su procesado es mínimo. Sin embargo, la realización de inversiones en investigación y desarrollo es, también en este mercado, un factor competitivo importante, pero no tanto para mejorar los procedimientos de extracción y transformación del mineral, como para encontrar nuevos usos para el talco que permitan a las empresas mantener su presencia en el mercado dada la gran amenaza de productos altamente sustitutivos del talco para los distintos usos a la que tienen que hacer frente.

De acuerdo con el notificante, *Luzenac-Set* invierte una cifra superior al 6 por ciento de sus ventas en investigación y desarrollo. Estas actividades van desde la investigación básica de laboratorio hasta la coparticipación con clientes existentes o potenciales en proyectos de incorporación del talco a nuevas aplicaciones.

Finalmente, también es necesario destacar que la organización de la demanda, estructurada en un elevado porcentaje por grandes empresas o grupos de empresas, constituye otro elemento que puede compensar el poder de mercado de las empresas concentradas. Es el caso de las empresas de fertilizantes, de productos cerámicos o de producción de papel.

## 7. CONCLUSIONES

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

**Primera** La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, para ser sometida al procedimiento de control sobre las operaciones de concentración.

**Segunda** Por otra parte, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) n1 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas.

**Tercera** El mercado de producto principalmente afectado por la operación de concentración es el de la extracción, procesado y comercialización de talco.

**Cuarta** El ámbito geográfico del mercado relevante es mundial.

**Quinta** No existen en el mercado barreras de entrada de ningún tipo.

**Sexta** Existen elementos compensatorios del poder de mercado de las empresas concentradas, como son:

a) el carácter estandarizado del producto, que incorpora un escaso *know-how*, facilitando la entrada de nuevos competidores productores de talco o de otros minerales sustitutivos del mismo;

b) la escasa atomización de la demanda, constituida por empresas de dimensión media o grande en los mercados de destino en los que se alcanzan mayores cuotas de mercado conjuntas;

c) la inexistencia de obstáculos al comercio;

d) y, finalmente, la existencia de un número suficiente de operadores que disponen de la capacidad logística para concurrir.

**Séptima** La operación de concentración permitirá mejorar las condiciones medioambientales del área geográfica colindante con el yacimiento adquirido, así como la posición competitiva de las empresas, tanto en el mercado nacional como en el internacional, y responde a una tendencia contrastada en otros países cuyo objetivo es el redimensionamiento de las unidades productivas ante los retos de la internacionalización de la actividad productiva.

**Octava** No son de esperar efectos adversos de la operación sobre las relaciones con los clientes, ya que estos operan en mercados abiertos y competitivos.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno, el siguiente:

### **DICTAMEN**

**En opinión de este Tribunal, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este Informe y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, resulta adecuado no oponerse a la operación de concentración.**

Madrid, a 10 de febrero de 1998

Orden de 11 de marzo de 1998 por la que se dispone la publicación del Acuerdo del Consejo de Ministros de 27 de febrero de 1998.

En cumplimiento del art. 15 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria, se dispone la publicación del Acuerdo de consejo de Ministros de 27 de febrero de 1998, por el que, conforme a lo dispuesto en la letra a) del art. 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, se decide no oponerse a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la empresa "Sociedad Española de Talcos, Sociedad Anónima" (LUZENAC-SET), del 51,87 por 100 de las acciones de la compañía "Ibérica de Talcos, Sociedad Anónima" (IBETASA) que ha continuación se relaciona:

Vista la notificación realizada voluntariamente al Servicio de Defensa de la Competencia por parte de la empresa "Sociedad Española de Talcos, Sociedad Anónima" (LUZENAC-SET) según lo establecido en el art. 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, modificada por el Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalizador de la actividad económica, referente a una operación de concentración económica consistente en la adquisición del 51,87 por 100 de las acciones de "Ibérica de Talcos, Sociedad Anónima (IBETASA), por "Sociedad Española de

Talcos, Sociedad Anónima" (LUZENAC-SET), filial del grupo industrial de origen francés "Luzenac Borax et Mineraux, Sociedad Anónima", notificación que dio lugar al expediente NV-120 del Servicio;

Resultando: Que por la Dirección General de Política Económica y Defensa de la Competencia (Servicio de Defensa de la Competencia) se procedió al estudio del mencionado expediente, elevando propuesta acompañada de informe al excelentísimo señor Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, quien, según lo dispuesto en el art. 15.4 de la mencionada Ley 16/1989, resolvió remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia en consideración a una posible obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva derivada de la operación de concentración notificada en el mercado español de la producción y comercialización del mineral de talco;

Resultando que el Tribunal de Defensa de la Competencia, tras el estudio del mencionado expediente, ha emitido dictamen en el que, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podría causar la operación y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones apreciadas, ha considerado adecuado no oponerse a la misma;

Resultando: Que las empresas notificantes tuvieron vista del expediente formulando las alegaciones oportunas;

Considerando: Que según el art. 17 de la Ley 16/1989, la competencia para decidir sobre estas cuestiones corresponde al Gobierno a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda.

Vista la normativa de aplicación, el Consejo de Ministros, a propuesta del Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, acuerda no oponerse a la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de la empresa "Sociedad Española de Talcos, Sociedad Anónima" (LUZENAC.SET), del 51,87 por 100 de las acciones de la compañía "Ibérica de Talcos, Sociedad Anónima" (IBETASA).

Lo que comunico a V.I. para su conocimiento y efectos.

Madrid, 11 de marzo de 1998.- P.D. (Orden de 29 de diciembre de 1986), El Secretario de Estado de Economía, Cristóbal Montoro Romero.