DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 24 aprile 1996

che dichiara una concentrazione incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

(Caso n. IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante al fine del SEE)

(97/26/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [1], modificato dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare l'articolo 8, paragrafo 3,

vista la decisione della Commissione del 20 dicembre 1995 d'iniziare un procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di presentare osservazioni in merito alle obiezioni sollevate dalla Commissione,

visto il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni d'imprese [2],

considerando quanto segue:

(1) Il procedimento in esame concerne l'impresa sudafricana Gencor Limited (nel seguito Gencor) e la britannica Lonrho plc (nel seguito Lonrho), che hanno notificato congiuntamente un'operazione per mezzo della quale esse acquisirebbero il controllo in comune della società Impala Platinum Holdings Limited (nel seguito Implats). Alla Implats fanno attualmente capo tutte le attività della Gencor pertinenti all'estrazione ed all'affinazione di metalli appartenenti al gruppo del platino (nel seguito MGP). Le attività della Lonrho nel campo del platino fanno capo alle società Eastern Platinum Limited (nel seguito Eastplats) e Western Platinum Limited (nel seguito Westplats), che insieme formano la divisione platino della Lonrho (nel seguito DPL). La Gencor è controllata congiuntamente dalla South African National Life Insurance Company (nel seguito Sanlam) e dalla Rembrandt Group Limited (nel seguito Rembrandt) a termini dell'articolo 3, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 4064/89 (nel seguito «il regolamento concentrazioni»).

(2) Con decisione dell'8 dicembre 1995 la Commissione ha ordinato di sospendere l'intera operazione in forza dell'articolo 7, paragrafo 2 e dell'articolo 18, paragrafo 2 del regolamento concentrazioni, in attesa di una sua decisione definitiva.

(3) Con decisione del 20 dicembre 1995 la Commissione ha espresso il parere che la concentrazione notificata suscita gravi perplessità quanto alla sua compatibilità con il mercato comune. Essa ha di conseguenza iniziato un procedimento in applicazione dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento concentrazioni.

I. LE PARTI

(4) La Gencor è un gruppo internazionale con base in Sudafrica che si occupa di metalli e risorse minerarie. La Lonrho è una società britannica con interessi nel campo dell'industria mineraria e dell'affinazione, degli alberghi, dell'agricoltura e del commercio.

II. L'OPERAZIONE

(5) In seguito all'operazione proposta la Lonrho e la Gencor acquisirebbero il controllo congiunto dell'entità globale costituita dalla Implats e dalla DPL.

(6) L'operazione si svolgerebbe in due tempi: a) l'acquisizione da parte della Lonrho e della Gencor del controllo congiunto della Implats, di cui la Gencor attualmente detiene il 46,5 % del capitale mentre il resto è disperso tra vari azionisti, e b) l'acquisizione da parte della Implats del controllo esclusivo

[1] GU n. L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1. Versione rettificata in GU n. L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.
[2] GU n. C 13 del 14. 11. 1997.

sulle due società Eastplats e Westplats, alle quali fanno attualmente capo tutte le attività della Lonrho pertinenti al platino ed il cui capitale è attualmente detenuto dalla Lonrho e dalla Implats nella proporzione rispettivamente del 73 % e del 27 %.

(7) Come corrispettivo del trasferimento alla Implats delle sue interessenze nella Eastplats e nella Westplats la Lonrho riceverebbe nuove azioni della stessa Implats. Le azioni sarebbero quotate alla Borsa valori di Johannesburg ed alla Borsa valori internazionale di Londra. In seguito all'emissione di nuove azioni la Gencor e la Lonrho deterrebbero il 32 % circa ciascuna del capitale della Implats, ed il resto sarebbe disperso tra vari azionisti.

III. LA CONCENTRAZIONE

Controllo congiunto

(8) Ciascuna delle parti nominerebbe quattro membri del consiglio d'amministrazione (CdA) della Implats, di cui farebbero parte anche due membri indipendenti privi di poteri esecutivi e quattro membri con funzioni direttive, nessuno dei quali potrebbe essere dipendente o membro del CdA del gruppo Lonrho o del gruppo Gencor. Uno dei quattro membri prescelti dalla Gencor verrebbe nominato amministratore delegato e disporrebbe di un voto decisivo in caso di parità, che non potrebbe tuttavia utilizzare nel caso di questioni di speciale rilievo («board affected items») per le quali un accordo di voto in blocco garantirebbe che i membri prescelti dalle parti votino nello stesso modo. Un analogo meccanismo servirebbe a garantire che le parti votino uniformemente in questioni sollevate nel corso delle assemblee generali della Implats. Tra le suddette «questioni di speciale rilievo» rientrano:

a) la stipulazione, la modifica o la rescissione di qualsiasi accordo o contratto tra la Implats e la Gencor o la Lonrho;

b) la cessione o l'acquisizione in un'unica transazione di cespiti il cui valore globale superi i 50 milioni di rand (pari all'incirca a 10 Mio di ECU);

c) l'approvazione del preventivo di bilancio;

d) il pagamento di dividendi e l'emissione di nuove azioni.

La struttura direttiva risultante dall'operazione conferirebbe pertanto alle parti il controllo congiunto della Implats.

Piena funzionalità su base durevole

(9) La Implats continuerebbe ad operare nel campo della produzione e dell'affinazione dei MGP. L'operazione avrebbe l'effetto di combinare le attività della Implats con quelle delle società che costituiscono la DPL, vale a dire la Westplats e la Eastplats, dando così origine ad una società di maggiori dimensioni. La Implats e la DPL sono tuttavia già adesso imprese a pieno titolo e sotto questo profilo l'associazione dell'attuale Implats con la Westplats e la Eastplats non modifica in alcun modo la situazione. L'impresa comune sarebbe pertanto pienamente funzionale.

Assenza di coordinamento

(10) La Implats, la Eastplats e la Westplats rappresentano la totalità degli interessi della Lonrho e della Gencor per quanto riguarda l'estrazione, la produzione e l'affinazione di MGP. Nell'ambito dell'operazione le parti hanno inoltre convenuto che ciascuno dei due gruppi potrebbe in futuro acquistare e/o detenere interessenze pertinenti ad attività di estrazione primaria, lavorazione, affinazione o compravendita di MGP finalizzate allo sfruttamento di tali metalli unicamente tramite la Implats. In seguito all'operazione pertanto la Gencor e la Lonrho non avrebbero alcuna possibilità di coordinare le loro attività con quelle della Implats, né vi sarebbero rischi che le parti facciano in altro modo un nuovo ingresso sui mercati dei MGP.

(11) Stando a quanto dichiarato dalle parti la Rembrandt detiene effettivamente una partecipazione del 14 % nella Northam Platinum Limited (nel seguito Northam), i cui altri azionisti principali sono la Anglo American Corporation of South Africa Limited (nel seguito AAC) con il 21 % e la Liberty Life (un'azionista della Gencor) con il 7 %; il resto delle azioni è disperso tra vari azionisti. Dalle dichiarazioni risulta inoltre che la Sanlam non ha alcun interesse materiale in altre miniere di MGP e che né essa né la Rembrandt hanno alcun collegamento materiale con la AAC. In ogni caso la Lonrho non avrebbe in futuro alcun interesse pertinente ad attività di estrazione ed affinazione di MGP al di fuori della Implats. In seguito all'operazione notificata pertanto la Lonrho e le società cui fa capo la Gencor non avrebbero alcuna possibilità di coordinare le proprie attività.

Conclusioni

(12) L'impresa comune sarebbe controllata congiuntamente dalla Gencor e dalla Lonrho e sarebbe pienamente funzionale. All'operazione non è connesso alcun rischio di coordinamento dell'attività delle parti poiché soltanto la Rembrandt, uno degli azionisti della Gencor, avrebbe interessi nel campo dell'estrazione e dell'affinazione di MGP estranei all'impresa comune. L'impresa comune così costituita configurerebbe pertanto una concentrazione a termini del regolamento concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

(13) La concentrazione notificata presenta una dimensione comunitaria a termini di quanto precisato dall'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento concentrazioni. Il fatturato mondiale aggregato delle imprese interessate è superiore ai 10 miliardi di ECU e supera pertanto ampiamente i 5 miliardi di ECU fissati come soglia da detto regolamento. Nell'ultimo esercizio sia la Gencor che la Lonrho hanno realizzato un fatturato comunitario superiore ai 250 milioni di ECU, e la Gencor non realizza più dei due terzi del suo fatturato comunitario aggregato nell'ambito di un unico Stato membro.

V. RIPERCUSSIONI DELL'OPERAZIONE ALL'INTERNO DEL SEE

(14) Le vendite complessive delle parti nel SEE si presentano come segue: 1 281 Mio di ECU per la Lonrho nel 1994 e 1 164 Mio di ECU per la Gencor nel 1995; la DPL inoltre effettua vendite di MGP tramite la Western Metal Sales, una consociata della Lonrho con base a Bruxelles.

(15) La Amplats, impresa cui fanno capo le attività della AAC nel settore del platino, è il terzo tra i grandi produttori sudafricani per ordine d'importanza e vende anch'essa una quota significativa della sua produzione tramite il suo agente di vendita in esclusiva, la britannica Johnson Matthey, la quale a sua volta rivende il metallo ai suoi clienti ed alla sue consociate del mondo intero.

(16) Negli anni che vanno dal 1993 al 1995 il consumo di MGP dell'Europa occidentale ha rappresentato il 20 % circa della domanda mondiale. Questo dato va tuttavia considerato indicativo giacché come si vedrà più avanti il mercato dei MGP ha dimensioni mondiali. I MGP di conseguenza viaggiano liberamente, su distanze considerevoli e senza difficoltà; una vendita effettuata in una regione corrisponde ad un impiego in un'altra. Alcune delle vendite a clienti ubicati nel SEE vengono esportate in paesi terzi; la DPL ad esempio vende alla Mitsubishi nel Regno Unito, che a sua volta rivende il metallo a clienti ultimi con base in Giappone. Ex converso il principale cliente della Implats è la General Motors, che effettua i suoi acquisti nell'America settentrionale per poi rivendere alle sue consociate nell'Unione europea.

(17) Nel SEE si registra una forte presenza dei cosiddetti «fabbricanti», operatori che svolgono un'attività industriale a valle trasformando i MGP in prodotti finiti e semilavorati, nel novero dei quali rientrano multinazionali basate in Regno Unito, Germania e Francia. Inoltre a Londra si trova uno dei tre mercati internazionali dei MGP, per il quale a fini di consegna valida funge da piazza Zurigo.

(18) In base a quanto esposto nei precedenti paragrafi si è giunti alla conclusione che l'Nell'unione europea ed il SEE risentirebbero pienamente gli effetti di eventuali ripercussioni dell'operazione sui mercati mondiali.

VI. MERCATI RILEVANTI

A. *Mercati rilevanti sotto il profilo del prodotto*

A.1. Contesto: i metalli del gruppo del platino

(19) Entrambe le parti svolgono attività d'estrazione ed affinazione di alcuni metalli, collettivamente indicati dalla denominazione di MGP. Tali metalli vengono affinati fino ad un livello normalizzato di purezza per mezzo di una serie di processi complessi.

(20) I MGP sono naturalmente presenti nella stessa massa minerale. Essi tendono inoltre ad esser concentrati insieme ai metalli ferrosi (ferro, nichelio, rame, cromo e cobalto) in seguito a processi geologici naturali. Sotto il profilo del prodotto tuttavia i MGP non costituiscono un unico mercato rilevante quanto piuttosto sei mercati distinti, riguardanti più precisamente platino, palladio, rodio, iridio, rutenio ed osmio. Nella notifica le parti affermano che i MGP «possono venir associati l'uno all'altro per esser impiegati nei catalizzatori per autoveicoli ma vengono altrimenti utilizzati per una moltitudine di applicazioni diverse e non sono tra di loro fungibili poiché hanno proprietà differenti». Le possibilità di sostituzione dei MGP sono effettivamente limitate; come ha osservato un fabbricante infatti:

«I MGP hanno molte caratteristiche peculiari e ... la loro completa sostituzione tende a verificarsi raramente o lentamente, per quanto il "thrifting" (vale a dire la riduzione della quantità di MGP utilizzati per unità di prodotto) costituisca una caratteristica saliente del mercato.»

(21) Nel 1994 le vendite complessive di MGP a livello mondiale hanno raggiunto un valore di circa di 2,3 miliardi di ECU. Il platino è il più importante dei MGP (65 % delle vendite) e quello con maggiori possibilità d'impiego, donde l'origine del nome dato al gruppo. Il palladio ed il rodio sono al secondo e terzo posto nella classifica per ordine d'importanza, con vendite rispettivamente pari al 23 % ed al 12 %. I restanti tre MGP (iridio, osmio e rutenio) presentano un'importanza commerciale minore e rappresentano complessivamente meno dell'1 % delle vendite totali di MGP; essi vengono di norma utilizzati in leghe con il platino ed il palladio, oltre ad avere ciascuno un ridotto numero di applicazioni specializzate per le quali se

ne privilegia l'impiego a causa delle loro particolari caratteristiche fisiche o chimiche.

(22) I MGP sono classificati tra i metalli preziosi a causa della loro scarsità: in termini di quantità la produzione di platino ammonta solo ad un ventesimo di quella d'oro, che è anch'esso un metallo raro. Essi fanno altresì parte del gruppo dei metalli nobili; i MGP si dimostrano in particolare estremamente resistenti all'ossidazione ed alla corrosione, capaci di sopportare temperature elevatissime (hanno tutti un punto di fusione superiore ai 1 500 °C), inattaccabili agli acidi che non riescono a discioglierli, ed eccellenti conduttori d'elettricità. Infine essi presentano eccellenti proprietà sotto il profilo della catalisi (un catalizzatore avvia od accelera una reazione chimica senza subire alcuna trasformazione). A causa di queste loro eccezionali proprietà chimiche e fisiche essi hanno un'ampia gamma d'applicazioni, tra cui:

— la gioielleria,

— i convertitori catalitici per autoveicoli ed altre applicazioni in questo campo, quali candele d'accensione e sonde per rilevare la presenza d'ossigeno,

— i catalizzatori generalmente impiegati nell'industria per processi industriali quali la raffinazione del petrolio e per la produzione di vetro per schermi a cristalli liquidi (LCD),

— gli elementi di apparecchiature elettroniche quali i dischi duri dei computer personali,

— le componenti elettroniche dei condensatori ceramici a più strati (MLCC), ampiamente utilizzati per gli elaboratori e le apparecchiature di telecomunicazione.

(23) Chiaramente le proprietà dei MGP ne fanno una materia prima importante per l'industria automobilistica, per quella elettronica e per quella chimica e, nel caso del platino, anche per la gioielleria. Come si vedrà più avanti si deve pertanto ritenere che i mercati interessati dall'operazione in oggetto siano quelli dei singoli MGP una volta affinati.

A.2. Platino

i) *Principali impieghi del platino*

(24) Il platino trova impiego principalmente nei catalizzatori per autoveicoli (32 %), in applicazioni industriali (20 %) ed in gioielleria (38 %); il restante 10 % delle vendite ha sostanzialmente finalità d'investimento (vedi la sezione VII.B.1). Come si vedrà in seguito le possibilità di sostituire il platino con altri metalli in tutti questi impieghi sono limitate.

Applicazioni in campo automobilistico

(25) I catalizzatori per autoveicoli a base di platino, palladio e/o rodio sono stati sviluppati per eliminare le tre emissioni gassose più nocive degli scappamenti dei motori, e segnatamente il monossido di carbonio (CO), gli ossidi d'azoto (NOx) e gli idrocarburi incombusti (HC). La funzione dei catalizzatori è quella di convertire questi gas nocivi in componenti meno pericolosi (anidride carbonica, azoto ed acqua).

(26) I catalizzatori prodotti attualmente appartengono a due tipi fondamentali. Il sistema più vecchio sfrutta un catalizzatore d'ossidazione al platino/palladio che converte il CO e gli HC (e viene perciò chiamato «a due vie») in anidride carbonica ed acqua. Il sistema più recente non soltanto assolve la stessa funzione del sistema a due vie, ma è anche in grado di trattare il terzo inquinante, gli NOx: grazie all'aggiunta di rodio al catalizzatore al platino/palladio, il sistema converte il CO, gli HC e gli NOx in anidride carbonica, azoto ed acqua; tale catalizzatore viene perciò chiamato «a tre vie». Attualmente nei catalizzatori a tre vie si utilizzano platino e rodio oppure platino, palladio e rodio.

(27) Le proporzioni di platino, palladio e rodio utilizzati variano in funzione di parametri specifici quali cilindrata del motore, combustibile utilizzato (benzina o gasolio), livelli d'efficienza desiderati, massa del veicolo e risorse delle diverse case automobilistiche sotto il profilo della progettazione e della tecnologia. Il platino gode di un vantaggio sugli altri MGP per il fatto di poter assorbire una gamma più ampia di gas; esso è il più attivo dei tre metalli per quanto riguarda la conversione di CO ed HC, oltre ad essere quello meno sensibile alla presenza di piombo e zolfo nei combustibili ed a funzionare bene a basse temperature. Il platino tuttavia non riduce in modo efficiente gli NOx (un compito svolto invece bene dal rodio). Il palladio riesce in certa misura a convertire CO ed HC oltre che a ridurre gli NOx, ma risulta di facile contaminazione e lento a diventare attivo. Per questi motivi platino, palladio e rodio forniscono prestazioni differenti ai fini del processo di conversione catalitica che i catalizzatori per autoveicoli devono operare per eliminare le emissioni nocive.

(28) In campo automobilistico, inoltre, sono tipicamente necessari tempi tecnici di diversi anni perché possa generalizzarsi l'impiego di componenti di nuova progettazione. Questi cambiamenti risultano costosi poiché esigono un forte impegno in attività di R & S e sperimentazione volte ad accertare che il nuovo modello ottemperi a regolamentazioni sempre più rigorose in campo ambientale. Le case automobilistiche hanno fatto sapere che sarebbe antieconomico prendere in considerazione la possibilità d'intraprendere le attività di R & S necessarie a riprogettare un componente a meno che non vi fosse un cambiamento considerevole ed irreversibile nei prezzi dei MGP o la liberalizzazione della

normativa ambientale. Chiaramente la conversione comporterebbe per le case automobilistiche costi che vanno ben al di là di quello dei diversi MGP interessati, cosicché la fungibilità dei MGP nelle applicazioni riguardanti i catalizzatori per autoveicoli risulta estremamente ridotta; a questo proposito risulta ampiamente dimostrata la complementarità dei MGP piuttosto che la loro fungibilità. Inoltre i motori diesel fanno uso di convertitori catalitici contenenti unicamente platino e non palladio. Le possibilità di sostituzione tra platino e palladio appaiono quindi limitate per tali fini.

(29) Le parti hanno sostenuto che le possibilità di sostituire il platino col palladio nei catalizzatori per autoveicoli sono molto più ampie di quanto indicato dalla Commissione. La Ford, la Nissan e la Engelhard sarebbero all'avanguardia nello sviluppo di questa tecnologia, che si sostiene rivestirà maggiore importanza in Europa a causa della cilindrata più contenuta dei motori.

(30) Nel corso delle sue indagini la Commissione ha preso contatto con due delle imprese summenzionate: una ha affermato di aver sempre utilizzato platino e rodio nella produzione dei catalizzatori per autovetture e che qualsiasi cambiamento comporterebbe costose modifiche dei progetti, mentre l'altra ha confermato di produrre catalizzatori che fanno uso unicamente di palladio.

(31) La Commissione riconosce che negli ultimi anni il palladio ha sostituito il platino in alcuni tipi di catalizzatori per autoveicoli; come asserito dalle parti è probabile che questa tendenza sia in certa misura destinata a perdurare. La Commissione ritiene tuttavia che le possibilità di sostituire in misura significativa il platino con il palladio nei catalizzatori per autoveicoli siano piuttosto limitate a causa dei costi di una riprogettazione di tali componenti oltre che delle specifiche proprietà di ciascuno dei due metalli per quanto riguarda la reazione con i diversi inquinanti. Come s'è visto tra tali proprietà rientrano la caratteristica del palladio di essere inattivato da piombo e zolfo e la necessità d'impiegare catalizzatori al platino per i motori diesel e per quelli a benzina di forte cilindrata. Secondo la Johnson Matthey a riprova di questo fatto «molti autoveicoli europei sono equipaggiati con sistemi catalitici a due elementi, ed oggigiorno è pratica comune impiegare un catalizzatore al palladio/rodio congiuntamente ad uno al platino. Ciò consente alle case automobilistiche di sfruttare l'efficienza con cui il palladio converte le emissioni di HC pur continuando ad utilizzare il platino per la sua attività contro il CO ed il rodio per la sua capacità di risolvere il problema degli NOx.» Le parti concordano nel ritenere che il palladio non potrà sostituire completamente il platino (vedi la risposta delle parti in data 19 marzo 1996 alle domande risultanti dall'audizione).

(32) Benché l'impiego del palladio sia aumentato in proporzione a quello del platino, la domanda di mercato per il platino si manterrà giacché tale metallo resterà indispensabile ai fini dell'impiego nei catalizzatori per autoveicoli.

Applicazioni industriali

(33) Il platino trova ampio impiego nell'industria, ad esempio sotto forma di rete metallica come catalizzatore per la produzione di acido nitrico per fertilizzanti e nell'industria del vetro, che impiega apparecchiature in leghe di platino e rodio per gli ambienti altamente corrosivi in cui ha luogo la produzione di vetri d'alta qualità per LCD (utilizzati per gli schermi di elaboratori e televisioni). In queste applicazioni industriali il platino è insostituibile.

Gioielleria

(34) Come si vedrà in seguito il platino è una materia prima scambiata in un mercato mondiale. La domanda di platino per la fabbricazione di gioielli è dominata dal mercato giapponese: nel 1994 circa l'85 % della domanda mondiale di platino per impieghi finali attinenti alla gioielleria faceva capo a consumatori giapponesi. Le caratteristiche uniche del mercato giapponese della gioielleria hanno quindi un'influenza determinante sulla domanda di platino e, di conseguenza, sulla possibilità che altri metalli riescano a sostituire il platino in misura significativa.

(35) Questi consumi elevati hanno ragioni storiche. In primo luogo i giapponesi hanno una predilezione per la purezza, che il platino soddisfa grazie al suo titolo legale del 99,95 % ed al fatto di avere un'apparenza «biancastra». In secondo luogo per molti anni (e più precisamente fino al 1973) le importazioni d'oro in Giappone sono state sottoposte a rigorosi controlli, il che ha determinato il nascere di una tradizione di gioielleria in platino. Infine il fatto che negli ultimi anni lo yen sia stata una valuta più forte del dollaro statunitense (moneta in cui sono sempre espressi i prezzi del platino) ha sostenuto la domanda di platino e di altri metalli preziosi, come ad esempio l'oro.

(36) Il platino è l'unico MGP utilizzato per la gioielleria. Esso è anche il più prezioso di tutti i metalli; in particolare i gioielli di platino risultano più costosi di quelli d'oro. A prescindere dal più elevato costo del metallo i gioielli di platino risultano più costosi in primo luogo perché il platino ha una purezza più elevata dell'oro ed in secondo luogo perché risulta più difficile da lavorare dell'oro. Tuttavia come si vedrà più avanti né l'oro né altri metalli preziosi possono sostituire il platino sul mercato giapponese della gioielleria.

(37) La Commissione ha ottenuto dati che le consentono di valutare l'attuale situazione di mercato del platino rispetto all'oro sul mercato giapponese. Nel 1994 in Giappone sono stati venduti 29,3 milioni di pezzi di gioielleria realizzati in platino, oro o combinazioni di questi due metalli. Come si può constatare dalla tabella 1 la quota del platino era del 23,2 % in termini di unità (pezzi) di gioielleria, ma del 57 % in termini di valore delle vendite, il che evidenzia il costo unitario notevolmente più elevato dei gioielli in platino.

Tabella 1

Vendite al minuto di gioielli in platino, platino/oro ed oro in Giappone (1994)

(in %)

	Quota degli articoli venduti	Quota del valore delle vendite
Platino	23,2	57
Combinazioni platino/oro	7,8	6,8
Oro	69,0	36,2

Fonte: Platinum Guild International.

Nota: I gioielli di platino recano spesso incastonate una o più gemme, il che nell'ambito di questo confronto tende ad esagerare la differenza di prezzo tra tali gioielli e quelli d'oro.

(38) In termini di valore delle vendite nel 1994 di gioielli recanti incastonate una o più gemme quelli di platino rappresentavano il 64 %, contro il 31 % di quelli d'oro ed il 5 % di quelli di platino e d'oro combinati; d'altro canto nello stesso anno l'oro rappresentava il 59 % dei gioielli senza pietre. Da ciò si può dedurre che il platino viene utilizzato soprattutto per i gioielli più costosi nella fascia più alta del mercato giapponese.

(39) In Giappone il platino è il metallo di gran lunga preferito per gli anelli: nel 1994 il 98 % di tutti gli anelli di fidanzamento, il 63 % di tutte le vere matrimoniali ed il 66 % degli anelli d'altro genere sono stati realizzati in tale metallo. Soltanto il 2 % degli anelli di fidanzamento erano d'oro o di una combinazione platino/oro ed analogamente soltanto il 16 % delle vere matrimoniali erano d'oro ed il 21 % di platino/oro. La maggiore popolarità del platino rispetto all'oro ed alle combinazioni platino/oro per gli anelli è rimasta sostanzialmente immutata nell'ultimo quinquennio a causa dei fattori unici che influenzano la struttura degli acquisti di gioielleria in Giappone. Il platino risulta invece meno utilizzato per gioielli d'altro tipo: in termini di valore delle vendite nel 1994 il platino deteneva una quota del 45 % dei ciondoli, del 36 % delle collane e del 25 % degli orecchini venduti in Giappone.

(40) L'oro ed il platino non appaiono quindi fungibili in misura apprezzabile per la fabbricazione di gioielli poiché le loro caratteristiche d'impiego in questo campo presentano differenze significative.

(41) La considerevole differenza dei livelli di prezzo esistente tra i gioielli d'oro e quelli di platino sul mercato giapponese potrebbe anch'essa costituire un indicatore del fatto che nell'ambito della gioielleria l'oro ed il platino non sono interscambiabili in misura significativa. Ciò che più conta, una stima dell'elasticità rispetto ai prezzi della domanda giapponese di platino per gioielli conferma che nessun altro metallo fa una forte concorrenza al platino.

(42) Per arrivare a tale valutazione dell'elasticità rispetto al prezzo della domanda giapponese di platino per la fabbricazione di gioielli si è dovuto far uso di strumenti di natura econometrica. Nel contesto dell'indagine relativa al caso in oggetto la Commissione ha affidato a terzi l'incarico di svolgere uno studio per individuare i fattori che influenzano il prezzo del platino (vedi più avanti). Nell'ambito di tale studio si è valutato che l'elasticità rispetto al prezzo della domanda giapponese di platino per la fabbricazione di gioielli fosse pari a - 0,6 %, un valore che corrisponde ad una domanda inelastica (in quanto inferiore all'unità) [3].

(43) Valori modesti dell'elasticità rispetto al prezzo comportano una ridotta fungibilità. In considerazione dei dati sopra riportati si può concludere che per quanto riguarda la domanda per la fabbricazione di gioielli sul mercato giapponese nessun altro metallo prezioso fa una forte concorrenza al platino.

Domanda a fini d'investimento

(44) Il platino viene venduto a privati e società (soprattutto giapponesi) che lo detengono a fini d'investimento, ad esempio sotto forma di lingotti; tale domanda può risultare speculativa. Tuttavia il platino non detiene una posizione analoga a quella dell'oro, che storicamente è stato utilizzato come

[3] Esso significa ad esempio che se il prezzo aumenta del 10 % la quantità domandata diminuirà di meno del 10 %; in questa situazione dunque il ricavo complessivo delle vendite aumenta nonostante un calo dei quantitativi venduti.

mezzo di pagamento. La domanda di platino a fini d'investimento rispecchia quindi i soggiacenti impieghi del platino per catalizzatori d'autoveicoli, impieghi industriali e gioielleria, poiché sono questi impieghi che conferiscono a tale metallo il suo valore. Non vi sono inoltre le prove che le scorte di lingotti e monete accumulate con questo fine facciano ritorno sul mercato del platino; ciò risulta chiaramente dalla «Platinum 1995 Interim Review» della Johnson Matthey, dalla quale risulta che solo in un anno (il 1986) si è avuta un'inversione di tendenza nella domanda a fini d'investimento, ed anche in tal caso per un unico tipo di lingotto.

Conclusione

(45) In realtà il platino non ha sostituti per le sue applicazioni principali (catalizzatori per autoveicoli, processi industriali e gioielleria). Questa conclusione è confermata da un'analisi dei fattori che influenzano il prezzo del platino.

ii) *Fattori che influenzano il prezzo del platino*

(46) Il platino è un bene scambiato liberamente, il cui prezzo è determinato dalla domanda e dall'offerta di mercato. Stando a quanto affermato da alcuni dei principali commercianti/fabbricanti ed operatori bancari che lavorano sul mercato del platino i prezzi di questo metallo sono determinati dai suoi impieghi fondamentali. Il mercato del platino è relativamente ridotto in termini di volume rispetto ad esempio a quello dell'oro. Stando a quanto dichiarato da commercianti/fabbricanti e banche il mercato del platino non è quindi molto speculativo, poiché una volta acquisita una notevole partita risulterebbe palesemente difficile uscire dal mercato (il che aumenta i rischi connessi ad acquisti a fini di speculazione).

(47) Come illustrato più avanti la Commissione ritiene che i fattori fondamentali di offerta e domanda relativi agli impieghi del platino in gioielleria, nei catalizzatori per autoveicoli e nell'industria influenzino in misura determinante il prezzo del platino.

Osservazioni tratte dal «Metal Analysis Outlook»

(48) Per arrivare a stabilire l'influenza dei fattori fondamentali di domanda ed offerta sui prezzi la Commissione ha seguito i fattori che hanno avuto maggiore influsso sui prezzi nel corso degli ultimi cinque anni analizzando estratti della rivista «Metal Analysis Outlook», che fornisce previsioni circa l'evoluzione del mercato da un trimestre all'altro. In base a tali dati si è riscontrato che i fattori più importanti sono:

— le previsioni relative alla produzione sudafricana, legate ad una sua espansione od alla chiusura temporanea di pozzi,

— i volumi del platino ottenuto da attività di riciclo,

— i volumi delle vendite della Almaz per conto della Russia, previsti in funzione dei dati sulla produzione di nichelio e dei livelli delle scorte,

— i quantitativi richiesti dal settore automobilistico per catalizzatori e la domanda di autoveicoli,

— la domanda giapponese per la produzione di gioielli, la situazione economica di tale paese ed il tasso di cambio dollaro/yen, ed infine

— le scorte in arrivo sul mercato (quantitativi in lavorazione).

(49) I fattori sopra elencati dimostrano che il prezzo del platino è determinato sostanzialmente dai fattori fondamentali di domanda ed offerta.

Studio della Commissione sui fattori che influenzano l'andamento del prezzo del platino

(50) Lo studio della Commissione, mirante a determinare se possibile quali siano i fattori più importanti ai fini della fissazione dei prezzi del platino, è giunto alle seguenti conclusioni principali:

a) il prezzo del platino è statisticamente correlato a quello dell'oro nel breve termine, quand'anche non necessariamente nel lungo termine (come si mostrerà più avanti la relazione è artificiale); i prezzi del platino però sono condizionati anche da fattori fondamentali di domanda ed offerta all'interno dell'industria del platino;

b) la correlazione esistente tra il prezzo del platino e quello dell'oro non prova che vi sia una relazione causale tra l'uno e l'altro;

c) è impossibile determinare l'esistenza di una qualsiasi relazione significativa tra i prezzi del platino ed i principali indicatori macroeconomici, né tra i prezzi dell'oro e tali indicatori (inflazione, tassi d'interesse e di cambio, crescita economica);

d) il mercato dei contratti a premio (futures) del platino è in primo luogo un mercato a termine e non presenta di norma livelli elevati di attività speculativa. Nel lungo termine prevarranno quindi i fattori fondamentali, che risulteranno decisivi ai fini della determinazione del prezzo;

e) la domanda di platino è inelastica rispetto al prezzo [presenta cioè un valore dell'elasticità inferiore ad 1; vedi il paragrafo iii) più avanti];

f) ancorché il mercato del platino presenti dimensioni più ridotte e fluttuazioni più ampie rispetto a quello dell'oro non vi sono le prove di un'eccessiva attività speculativa: a differenza di quanto avviene per l'oro le scorte di platino destinate a soddisfare i periodici picchi di domanda per investimenti sono tutt'al più limitate.

(51) Lo studio conferma dunque che il mercato del platino non è altamente speculativo e che i fattori fondamentali di domanda ed offerta sono importanti per la determinazione del prezzo del platino.

Le correlazioni di prezzo tra platino, oro, argento, rodio e palladio sono artificiali

(52) Benché i prezzi di metalli preziosi quali oro e platino risultino altamente correlati questo fatto non comporta di per sé una relazione causale. Effettivamente anzi le serie cronologiche di dati relative ai prezzi dei beni economici sono spesso non stazionarie (risentono cioè di tendenze) e risultano pertanto automaticamente correlate. La Commissione ha quindi deciso d'intraprendere un'analisi più approfondita della correlazione esistente tra i prezzi di platino, oro, argento, rodio e palladio.

(53) A questo fine la Commissione ha proceduto ad analizzare per cointegrazione le serie di dati relative ai prezzi di platino, rodio e palladio nonché oro ed argento. L'analisi di cointegrazione è un metodo econometrico grazie al quale si può stabilire se vi sia una relazione di equilibrio sistematico (o di lungo termine) tra due o più serie cronologiche di dati. Dai risultati delle analisi sembra che i dati non indichino l'esistenza di alcuna relazione di tale tipo tra i livelli rispettivi di prezzo di platino, rodio, palladio, oro ed argento né tra i prezzi di alcun sottoinsieme di tali metalli. Tale analisi econometrica dei prezzi dei metalli indica invece che nel lungo termine i prezzi di platino, rodio, palladio, oro e argento tendono a variare indipendentemente l'uno dall'altro, confermando così il parere che i metalli suddetti costituiscano prodotti distinti ai fini dell'individuazione di un mercato rilevante.

La metodologia seguita dalle parti per prevedere i prezzi del platino

(54) L'importanza dei fattori fondamentali di domanda ed offerta per l'evoluzione dei prezzi del platino risulta indirettamente confermata dalle parti quando si consideri il metodo da esse utilizzato per prevedere i prezzi del platino. La Implats asserisce che nel breve termine (meno di un anno) i prezzi sono estremamente difficili da prevedere e dipendono da diversi fattori quali il prezzo dell'oro e dell'argento, l'evoluzione dei tassi d'interesse, l'andamento dei cambi, le voci circa l'evoluzione tecnologica, ecc.; per previsioni più a lungo termine tuttavia (periodi superiori all'anno) la Implats prende in considerazione i fattori fondamentali relativi all'equilibrio tra domanda ed offerta: un'offerta eccedentaria corrisponde ad una debolezza dei prezzi, mentre il contrario vale per una eccedenza della domanda. La DPL formula le sue previsioni sui prezzi a breve termine (6-12 mesi) prendendo in considerazione una combinazione di clima psicologico, attività speculativa e disponibilità dei metalli, mentre a lungo termine i prezzi vengono previsti semplicemente applicando ai prezzi delle previsioni a breve termine un fattore di stima connesso all'inflazione statunitense. Risulta tuttavia chiaro che sia la DPL che la Implats considerano importante ai fini della determinazione del prezzo di mercato del platino la disponibilità di metallo e quindi l'equilibrio tra domanda ed offerta.

Conclusione

(55) Un'analisi dei fattori che influenzano il prezzo del platino rivela che la sua evoluzione nel corso del tempo è determinata dai fattori fondamentali di domanda ed offerta del platino stesso, quali la domanda per impieghi in catalizzatori per autoveicoli, processi industriali e gioielleria. Il prezzo del platino può risentire delle fluttuazioni speculative a breve termine di metalli preziosi quali l'oro, ma qualora si consideri un periodo di tempo sufficientemente lungo esso non risulta determinato dai prezzi degli altri metalli preziosi.

iii) *La domanda di platino è inelastica rispetto al prezzo*

(56) La quota della domanda di platino che fa capo a processi industriali ed ai catalizzatori per autoveicoli è inelastica rispetto al prezzo e presenta probabilmente addirittura un'elasticità prossima a zero poiché per tali impieghi è sostanzialmente impossibile sostituire il platino, se si eccettuano limitate possibilità di sostituzione tra platino e palladio per alcuni tipi di catalizzatori per autoveicoli. Nello studio summenzionato si è riscontrato che sul mercato giapponese la domanda per la fabbricazione di gioielli è inelastica in rapporto al prezzo, con un valore dell'elasticità pari al - 0,6 %. Poiché ai catalizzatori per autoveicoli ed ai processi industriali fa capo il 51 % del mercato e alla gioielleria giapponese il 34 % circa, ciò significa che l'85 % della domanda del mercato globale del platino è altamente inelastica in rapporto al prezzo. Il restante 15 % della domanda è connessa alla fabbricazione di gioielli al di fuori del Giappone (5 %) ed agli investimenti (10 %). Probabilmente il mercato della gioielleria presenta una domanda inelastica anche al di fuori del Giappone poiché i gioielli

di platino costituiscono un prodotto molto speciale e di lusso; come si è già detto inoltre la domanda a fini d'investimento rispecchia sostanzialmente i soggiacenti impieghi del platino. Complessivamente si può quindi concludere che l'intero mercato del platino è inelastico rispetto ai prezzi (presenta cioè un valore dell'elasticità inferiore ad 1).

(57) Un valore dell'elasticità rispetto al prezzo inferiore ad 1 comporta che l'elasticità risulta ancor più modesta ai fini della sostituzione con altri metalli in funzione del loro prezzo, vale a dire che l'effetto di concorrenza degli altri metalli non è molto cospicuo. Una domanda inelastica in rapporto ai prezzi sta quindi ad indicare che il platino costituisce un prodotto distinto quanto alla definizione di un mercato.

(58) Ovviamente la domanda di platino risulta inelastica in rapporto ai prezzi soltanto all'interno dell'attuale intervallo di prezzi. Ciò significa che il livello dei prezzi potrebbe ad esempio variare del 10 % senza provocare alcun effetto di sostituzione degno di nota. La Commissione riconosce tuttavia che non si può escludere che il platino venga in ampia misura sostituito da altri metalli, seppure nel rispetto di determinati tempi tecnici, qualora si verificasse ad esempio un aumento di prezzo del 100 % o anche di più. Tale fenomeno si è verificato nel caso del rodio, quando il prezzo di tale metallo è aumentato passando da 300 a 7 000 USD per oncia agli inizi degli anni '90: un aumento di prezzo di più del 2 000 % ha indotto gli acquirenti di rodio ad avviare attività di sviluppo per trovare sostituti di tale metallo, con il risultato che molti impieghi del rodio sono venuti meno. Questa situazione estrema non è tuttavia d'importanza centrale per il presente caso.

(59) Nella loro risposta scritta alla comunicazione delle obiezioni (nel seguito «la risposta») le parti sostengono che l'analisi su cui si basa la Commissione per concludere che la domanda di platino è inelastica non è circostanziata (rapporto NERA, pag. 27). Le parti non hanno tuttavia fornito alcun elemento atto a comprovare questa affermazione e non hanno contestato che la domanda di platino risulti inelastica rispetto al prezzo.

iv) *Conclusione*

(60) In base all'analisi che precede la Commissione concorda con la conclusione riportata dalle parti nella notifica secondo la quale il platino costituisce un prodotto distinto ai fini della definizione del mercato rilevante.

A.3. Palladio

(61) Il palladio trova impiego soprattutto nell'industria. Soltanto il 4 % (200 000 once) della domanda annua di palladio è utilizzata in gioielleria per la produzione di leghe di platino o per ottenere un oro bianco esente da proprietà allergeniche. Più specificamente il palladio non è un sostituto del platino in gioielleria.

(62) Il palladio trova ampio impiego nei catalizzatori per autoveicoli e nei catalizzatori industriali utilizzati nella raffinazione del petrolio e nell'industria chimica; esso viene ad esempio utilizzato per ridurre le perdite di platino e rodio nel corso della conversione dell'ammoniaca in acido nitrico. Il palladio costituisce anche una materia prima d'importanza strategica nel campo delle componenti elettroniche, ed in particolare per la fabbricazione di componenti contenenti palladio noti con il nome di condensatori ceramici a più strati (MLCC — multi-layer ceramic capacitors). Di tali componenti si fa largo uso in apparecchiature elettroniche e per le telecomunicazioni; ad esempio un unico telefono mobile contiene un centinaio di MLCC.

(63) Il palladio si trova nella stessa massa minerale del platino ed è prodotto dalle stesse società minerarie, seppure con un differente processo d'affinazione.

(64) Come si è già visto sopra nell'analisi sul platino il prezzo del palladio varia indipendentemente dal prezzo degli altri MGP e da quello di oro ed argento [sezione VI.A.2. ii)]. Vi sono limitate possibilità di sostituire il palladio con il platino nei catalizzatori per autoveicoli e con il nichelio in condensatori elettronici poco sofisticati. La Commissione concorda con la conclusione riportata dalle parti nella notifica secondo la quale il palladio costituisce un prodotto distinto ai fini della definizione di un mercato rilevante.

A.4. Rodio

(65) Il rodio trova impiego principalmente nell'industria automobilistica. Tale metallo si trova nella stessa massa minerale del platino ed è prodotto dalle stesse società minerarie, seppure con un differente processo d'affinazione. Come si è già visto nella discussione sul platino il prezzo del rodio varia indipendentemente da quello degli altri MGP e da quello di oro ed argento [sezione A.2. ii)]. Non vi sono sostituti per tale metallo [sezione A.2. i)], cosicché all'interno dell'attuale intervallo di prezzi l'elasticità rispetto al prezzo è prossima a zero. La Commissione concorda con la conclusione riportata dalle parti nella notifica secondo la quale il rodio costituisce un prodotto distinto ai fini della definizione di un mercato rilevante.

A.5. Rutenio, iridio ed osmio

(66) I restanti tre MGP (iridio, osmio e rutenio) hanno un'importanza commerciale minore e vengono comunemente impiegati in lega con il platino od il palladio.

(67) Non vi sono sostituti per questi metalli ed in base ai dati di pubblico dominio i loro prezzi sembrano presentare un'evoluzione indipendente rispetto a quelli di altri metalli, cosicché ciascuno di questi metalli sembra costituire un prodotto distinto ai fini della definizione di un mercato rilevante. La Commissione concorda con la conclusione riportata dalle parti nella notifica secondo la quale ciascuno di tali metalli è all'origine di un distinto mercato rilevante del prodotto.

B. *Mercato rilevante sotto il profilo geografico*

B.1. Commercio dei MGP

(68) I MGP sono beni fungibili di facile trasporto, affinati allo stesso grado di purezza in tutto il mondo e agevolmente scambiati senza barriere tariffarie. Essi vengono venduti su base mondiale nell'ambito di contratti a lungo termine oppure sul mercato libero. I prezzi dei MGP acquistati nell'ambito di contratti a lungo termine sono connessi ad un indice dei prezzi di mercato e generalmente fissati mensilmente in base alla media dei prezzi giornalieri di riferimento delle borse durante il mese precedente a quello della fornitura. I prezzi sono espressi in dollari statunitensi per oncia troy lorda.

B.2. Le borse di platino e palladio

(69) Le principali borse per il platino e il palladio sono il mercato londinese del platino e palladio (LPPM — London Platinum and Palladium market), la Borsa merci di New York (NYMEX) e la Borsa merci industriale di Tokyo (TOCOM). Per platino e palladio vigono prescrizioni ben definite che precisano forma, peso, grado di purezza e marchi necessari perché ciascuno di tali metalli possa venir commerciato in tali borse. I produttori devono ricevere la qualifica di produttori o fabbricanti di «consegna valida» («Good Delivery») prima che il loro materiale venga accettato a fini di scambio. Diversi produttori hanno ricevuto tale riconoscimento.

(70) Il LPPM è l'unico mercato a pronti dei tre menzionati; la NYMEX e la TOCOM sono entrambi mercati a termine, il più importante dei quali è la NYMEX. Queste borse metalli funzionano tuttavia in quanto elementi di un unico mercato mondiale integrato di platino e palladio. I commercianti operano regolarmente e simultaneamente su tutti e tre i mercati, ad esempio effettuando operazioni di compravendita a pronti, che diano luogo all'effettiva consegna della merce, sul LPPM e operazioni di copertura sul mercato futures di New York.

B.3. Prezzi di vendita di rodio, rutenio, iridio ed osmio

(71) I prezzi di rodio, rutenio, iridio ed osmio non sono quotati nelle borse metalli ma vengono determinati attraverso i prezzi di vendita a New York (NYD — New York Dealer) e i prezzi di base della Johnson Matthey. Si tratta di prezzi di mercato pubblicati con regolarità nel bollettino «Platt's Metals Week» ovvero, nel caso del prezzo di base della Johnson Matthey, sono ottenibili per via telematica dai commercianti.

B.4. Conclusione

(72) Le borse metalli sono in realtà interconnesse, cosicché sia per il platino che per il palladio sussiste un mercato geografico mondiale, con un prezzo di mercato mondiale espresso in USD per oncia troy.

(73) I mercati degli altri MGP sono meno sviluppati. Tali metalli vengono tuttavia scambiati mondialmente a prezzi pubblicamente quotati, espressi in USD per oncia troy. In considerazione del fatto che per quanto riguarda rodio, rutenio, osmio ed iridio gli scambi e la fissazione del prezzo di mercato avvengono a livello mondiale, il mercato geografico rilevante di ciascuno di questi metalli ha dimensioni mondiali.

VII. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE E CON L'ACCORDO SEE

(74) L'operazione proposta ridurrebbe da tre a due il numero di produttori primari di MGP operanti in Sudafrica. Gli attuali tre produttori controllano a tutti gli effetti tutte le riserve sudafricane di platino. Soltanto in Sudafrica e (in misura molto più ridotta) negli USA, oltre che in futuro anche nello Zimbabwe, i giacimenti sono abbastanza ricchi da giustificarne la coltivazione per il loro contenuto di MGP (piuttosto che l'estrazione di MGP come sottoprodotto).

(75) A prescindere dalle riserve russe (che rappresentano il 10 % circa di quelle mondiali), che forniscono i MGP come sottoprodotto del nichelio, nel mondo non vi sono altre fonti di rilievo di MGP. In seguito all'operazione pertanto il 90 % circa delle riserve mondiali di tutti i MGP sarebbe nelle mani di due sole imprese.

(76) Studi di fattibilità svolti dalle industrie e stime operative hanno costantemente ribadito che il Sudafrica è e rimarrà per il prevedibile futuro la fonte più importante di MGP, ed in particolare di platino.

(77) Tra i tre produttori sudafricani la DPL occupa un posto a sé, in primo luogo perché a causa delle sue origini europee tale società è stata considerata un'outsider in questa industria, ed in secondo luogo la sua impostazione gestionale la differenzia dalle altre compagnie minerarie sudafricane, che la giudicano «lean and mean» (efficiente ed aggressiva).

(78) Anche se i MGP vengono coltivati congiuntamente, la valutazione deve concentrarsi sull'effetto che l'operazione proposta produrrebbe sull'estrazione e sull'affinazione di platino e rodio, poiché si è riscontrato che l'operazione darebbe origine a posizioni dominanti soltanto sui mercati di tali metalli. Per quanto riguarda l'osmio inoltre non c'è sovrapposizione tra le parti poiché la DPL non ne produce, ed analogamente l'operazione non produrrebbe effetti di rilievo sul mercato del palladio.

A. *Fonti di MGP*

A.1. Riserve accertate e probabili, scorte e miniere esistenti di MGP primari

(79) I MGP vengono estratti soprattutto in Sudafrica e Russia, ma giacimenti minori si trovano anche in USA e Canada. In Sudafrica l'estrazione dei MGP assume tre forme differenti: miniere a cielo aperto, in cui il minerale è estratto dal terreno scoperto; miniere a pozzo inclinato, nelle quali nel suolo vien scavato un pozzo inclinato allo stesso angolo dello strato minerale, e miniere a pozzo verticale, nelle quali nel suolo viene scavato un pozzo verticale da cui si dipartono gallerie orizzontali che portano agli strati minerali. Le miniere a cielo aperto rappresentano il metodo d'estrazione più economico, seguite da quelle a pozzo inclinato; ultime vengono quelle a pozzo verticale, per le quali i costi connessi all'estrazione aumentano considerevolmente quando si raggiungono i 1 000 metri di profondità a causa della necessità di refrigerazione aggiuntiva e della maggiore distanza per il trasporto dei lavoratori e del minerale estratto. Né la DPL né la Implats posseggono una miniera a cielo aperto, dato che l'unica esistente è di proprietà dell'Amplats, consociata dell'AAC che opera nel settore del platino. È opinione generale che le tecnologie utilizzate per tutti e tre i tipi di miniera siano mature.

(80) I singoli metalli del gruppo del platino vengono prodotti in proporzioni fisse, determinate dalla natura, che dipendono dalla particolare massa minerale da cui provengono. Stando alle indicazioni fornite da fonti ufficiali [4] il rapporto platino/palladio/rodio è di circa 100:42:21 per il filone Merensky e 100:83:54 per il filone UG2. In altri paesi il palladio è presente in concentrazioni più elevate di quelle del platino: nella principale miniera russa, a Norilsk, il rapporto è di circa 100:284:16; nella miniera americana di Stillwater è di 100:350:73 e nella miniera canadese di Sudbury di 100:110:24. Questa struttura produttiva spesso determina la costituzione di scorte od un eccesso di offerta dei metalli di secondaria importanza. Essa significa altresì che il palladio automaticamente rappresenta una parte maggiore del platino nella produzione russa. Nelle miniere sudafricane tuttavia il platino è di gran lunga il metallo più importante, cui fa capo più dell'80 % del ricavo delle vendite.

(81) Come si può vedere dalla tabella 2 nel 1994 ai produttori sudafricani faceva capo il 70 % dell'offerta mondiale di platino e il 75 % di quella di rodio, mentre alla Russia faceva capo il 22 % dell'offerta di platino e il 21 % di quella di rodio. La Russia risultava essere il principale fornitore di palladio (63 % delle forniture mondiali), mentre il Sudafrica soddisfaceva il 28 % della domanda. Queste quote di mercato possono tuttavia fluttuare alquanto da un anno all'altro qualora i produttori vendano parte delle loro scorte; ad esempio nel 1994 i russi hanno senz'altro ridotto le loro scorte. Se si considera un periodo di diversi anni, comunque, pare indubbio che il Sudafrica sia destinato a restare il fornitore principale di tutti i MGP: come si può rilevare dalla tabella 3 nel 1993 l'89 % delle riserve mondiali di tali metalli si trovava in Sudafrica, il 10 % circa in Russia e l'1 % in America settentrionale [5].

[4] European Minerals Yearbook, 1995.

[5] Alcune fonti stimano che le riserve sudafricane di palladio siano pari a circa il doppio di quelle russe (Vermaak, 1995).

Tabella 2

Forniture di MGP sul mercato mondiale nel 1994 per zona geografica

(in %)

	Platino	Palladio	Rodio
Sudafrica	70	28	75
Russia	22	63	21
Nordamerica	5	8	4
Altri	3	1	0
Totale	100	100	100

Fonte: «Platinum 1994» della Johnson Matthey.

Tabella 3

Riserve stimate di MGP in tonnellate (1993)

(in ton)

Sudafrica	50 030	88,6 %
CSI	5 900	10,5 %
Canada	250	0,5 %
USA	250	0,5 %
Totale	56 430	100,0 %

Fonte: «European Minerals Yearbook».

(82) Una valutazione alternativa delle riserve, portata a termine da C.F. Vermaak nell'opera «The Platinum-Group Metals — a global perspective», attribuisce allo Zimbabwe il 9 % circa delle riserve mondiali e alla Finlandia il 12 % circa. Per quanto riguarda il primo di questi due paesi, come si vedrà più avanti, l'effettiva coltivazione di queste riserve non è ancora cominciata e le riserve in situ risultano inferiori a quelle del bacino di Bushveld di circa il 50 %, mentre in Finlandia in linea di massima l'estrazione dei MGP non si giustifica economicamente e costituisce un'attività collaterale all'estrazione del nichelio: nel periodo 1981 — 1992 la Finlandia ha prodotto in media soltanto 2 000 once all'anno di platino e di conseguenza può venir scartata in quanto fonte di primaria importanza per il futuro. Occorrerebbero in ogni caso molto tempo ed ingenti capitali per sviluppare tali riserve e rendere la Finlandia un produttore significativo. È inoltre opportuno rilevare che negli ultimi 30 anni sono state intraprese estensive prospezioni per la ricerca di MGP e non si prevede che sulla terraferma sia possibile identificare nuovi depositi significativi di platino oltre a quelli già noti.

(83) In Sudafrica le riserve di MGP sono fondamentalmente ubicate nel bacino di Bushveld, circa 130 km a nord-ovest di Johannesburg, che costituisce il più ricco deposito mondiale di MGP attualmente noto. Il bacino di Bushveld è costituito da un'intrusione di forma ellittica di circa 350 x 250 km. I MGP vengono estratti da tre strati minerali: il filone Merensky, il filone UG2 situato sulla verticale sotto quello Merensky, ed il Platreef. Il filone Merensky e l'UG2 sono ubicati nella parte orientale ed occidentale del bacino di Bushveld, ed il Platreef in quella settentrionale.

(84) I MGP russi provengono sostanzialmente dal giacimento di Norilsk, nella Siberia settentrionale, un giacimento di nichelio la cui coltivazione fornisce i MGP come sottoprodotto. Anche in Canada i MGP costituiscono un sottoprodotto dell'estrazione del nichelio.

Conclusione

(85) Il bacino di Bushveld in Sudafrica costituisce l'unica area di grandi dimensioni i cui giacimenti vengono coltivati unicamente per il loro contenuto di MGP. Esso rappresenta inoltre l'89 % circa delle riserve mondiali di MGP, delle quali il 10 % circa fa capo alla Russia in quanto sottoprodotto dell'estrazione di nichelio.

A.2. Ingresso sui mercati dei MGP e nuovi progetti di estrazione

(86) Nel corso degli ultimi cinque anni nessun nuovo operatore indipendente ha fatto il suo ingresso sul mercato mondiale dei MGP [6].

(87) In Zimbabwe sono in corso di realizzazione due progetti minerari. Il primo e il più importante è lo Hartley Platinum Project, un'impresa comune di due società australiane, la Delta Gold e la BHP. Stando alle informazioni rese pubbliche il primo minerale dovrebbe venire estratto nel 1996 e secondo i programmi la produzione annua dovrebbe raggiungere approssimativamente 150 000 once di platino, 110 000 once di palladio e 11 500 once di rodio nel periodo 1997 — 1999. Questi quantitativi corrispondono al 2,5 % dell'offerta mondiale di platino, al 2 % di quella di palladio ed al 2,5 % di quella di rodio. Qualsiasi superamento di questi livelli, quale quello ipotizzato dalle parti nella loro risposta, è materia di speculazione.

(88) Il secondo progetto in corso di realizzazione nello Zimbabwe è la miniera sperimentale denominata Mimosa, gestita dalla Zimbabwe Mining and Smelting Company, una società controllata dalla sua dirigenza. Le fonti pubblicate stimano che questo progetto sperimentale produrrà 6 000 once all'anno, che potrebbero però aumentare con il tempo. Apparentemente tuttavia il minerale è di qualità inferiore a quello del progetto di Hartley, ed in ogni caso non è prevista alcuna espansione della produzione per l'immediato futuro. Diversi altri progetti sono ancora in fase di definizione, ad esempio nello Zimbabwe, in Canada e negli USA. Per quanto riguarda la miniera statunitense di Stillwater le parti hanno sostenuto che la sua produzione potrebbe raddoppiare fino a raggiungere le 125 000 once all'anno entro la fine del 1997. Anche in tal caso però questa miniera continuerebbe ad essere un fornitore di secondaria importanza, poiché i suddetti livelli di produzione corrispondono al 2,5 % circa dell'offerta mondiale annua. È stato inoltre osservato che, subordinatamente ai risultati di uno studio di fattibilità, la produzione complessiva della miniera di Stillwater potrebbe raggiungere le 250 000 once all'anno entro il 2000, quantità corrispondente al 5 % dell'offerta attuale e giudicata quindi di secondaria importanza, anche qualora questa ipotesi si concretasse. Va inoltre rilevato che il sito di Stillwater non dispone delle infrastrutture per lavorare il platino estratto, che viene quindi inviato all'estero per l'affinazione.

(89) Tutti i diritti noti ed economicamente interessanti sul bacino sudafricano di Bushveld sono controllati dalla Implats, dalla DPL o dalla Amplats, cosicché non è prevedibile l'ingresso di nuovi operatori in questa zona. Lo sviluppo di una nuova miniera di MGP rappresenta inoltre un'operazione ad elevatissima intensità di capitale: gli investimenti iniziali complessivi, legati all'acquisto di terreni o all'ottenimento di una concessione ed all'investimento in attrezzature, supererebbero probabilmente i 100 Mio di USD, consistenti in ampia misura in costi sommersi non ricuperabili. Inoltre per realizzare progetti del genere sarebbero di norma da prevedere tempi tecnici di 5 o più anni, cosicché qualsiasi nuovo progetto di rilievo, anche qualora risultasse valido sotto il profilo economico e finanziario, non avrebbe alcuna ripercussione sul mercato nel prevedibile futuro.

Conclusione

(90) Plausibilmente la miniera di Hartley sarà la sola a costituire una nuova fonte di MGP non controllata da uno degli operatori esistenti; essa tuttavia avrà un ruolo insignificante sul piano mondiale poiché non avrà grandi ripercussioni sul mercato globale. Sembra quindi che nel prevedibile futuro i MGP primari sostanzialmente continueranno a provenire dalle riserve accertate di Sudafrica e Russia e verranno prodotti e commercializzati da Amplats, Implats, DPL e dagli operatori russi.

A.3. Attività di riciclo dei MGP

(91) Il riciclo dei MGP assume due forme:

a) *in circuito chiuso*

I MGP utilizzati nei catalizzatori industriali vanno rinnovati dopo un certo intervallo di tempo per il verificarsi di fenomeni di contaminazione; nel corso della fase di riciclo o dello stesso processo industriale si registrano modeste perdite (2 % circa). Il metallo viene affinato da terzi per conto dell'operatore degli impianti e di conseguenza non cambia di proprietà a causa del riciclo, cosicché la nuova domanda facente capo all'industria proviene da espansioni della capacità produttiva o dalla sostituzione delle suddette modeste perdite.

b) *riciclo dei rottami*

Una modesta quantità di MGP viene ottenuta dal riciclo di rottami quali quelli dei circuiti stampati; la fonte di gran lunga più importante di rottami è però costituita dai catalizzatori per autoveicoli. La Johnson Matthey stima che nel mondo occidentale il recupero di MGP da tali catalizzatori si presenti nel modo seguente:

[6] Eccezion fatta per la miniera di Northam, in cui hanno una partecipazione la ACC e la Rembrandt; il futuro di tale miniera appare tuttavia incerto in quanto non è redditizia.

Tabella 4

Consumo totale di MGP per catalizzatori per autoveicoli e recupero dai relativi rottami

PLATINO

(migliaia di once)

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

PALLADIO

(migliaia di once)

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

RODIO

(migliaia di once)

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

(92) La tabella 4 evidenzia come la proporzione del platino recuperato (in percentuale del consumo totale) sia lentamente cresciuta, raggiungendo il 17,6 % nel 1995. In termini assoluti è aumentato anche il recupero di rodio e palladio.

(93) La quantità complessiva di MGP recuperati dai catalizzatori per autoveicoli è probabilmente destinata ad aumentare con il diffondersi dell'impiego di tali catalizzatori. Anche con le collaudate reti di raccolta che esistono in Nordamerica e Giappone è tuttavia improbabile che la proporzione raggiunga il 100 % poiché la logistica di base ed i costi della raccolta rappresentano un disincentivo all'accumulo dei rottami. Inoltre molte autovetture usate, europee e statunitensi, vengono esportate in Europa orientale od in paesi del terzo mondo e sfuggono così ad ogni eventuale sistema di riciclo. L'esperienza degli Stati Uniti, paese in cui una normativa per la tutela dell'ambiente è in vigore da circa 20 anni, indica che nel 1994 i MGP riciclati rappresentavano soltanto il 30 % del consumo annuo nordamericano per catalizzatori di autoveicoli.

(94) Le parti hanno sostenuto che nel 2000 il riciclo dei catalizzatori per autoveicoli fornirà circa 737 000 once di platino, il che rappresenterebbe in pratica un raddoppio rispetto ai livelli del 1995 (utilizzando i dati della Johnson Matthey l'aumento sarebbe del 134 %). Tale volume di materiale di riciclo va raffrontato alle previsioni della Implats relative ai consumi per catalizzatori di autoveicoli. Nel 1995 il rapporto platino riciclato/consumi è stato del 19 % e, stando queste previsioni, nel 2000 raggiungerebbe il 39 %. Tale incremento appare ambizioso, specialmente se si considera che nel 1995 il livello di riciclo (secondo la Johnson Matthey) era del 30 % in Nordamerica, del 16 % in Giappone e del 7 % in Europa la Commissione ne ha concluso che la suddetta previsione è irrealizzabile.

Conclusione

(95) Nel valutare le ripercussioni delle attività di riciclo è opportuno rilevare in primo luogo che si prevede un aumento della domanda complessiva di MGP (vedi più avanti la sezione VII.B.3); di conseguenza i tassi attuali di riciclo non potrebbero colmare nessun divario tra domanda ed offerta. Inoltre per

quanto riguarda il riciclo in circuito chiuso i MGP così impiegati non finiscono di fatto sul mercato e possono quindi venire esclusi dal calcolo. D'altro canto i MGP provenienti dal riciclo di catalizzatori per autoveicoli costituiscono una fonte limitata e supplementare, e non sembra che tale situazione sia destinata a cambiare nel prevedibile futuro. Infine una forte quota del platino venduto è utilizzata in gioielleria, attività che produce un volume relativamente ridotto di rottami; non si dispone inoltre di dati che dimostrino l'esistenza di un circuito di riciclo dei gioielli. In base a queste considerazioni si prevede che nel prevedibile futuro i MGP di riciclo continuino ad avere soltanto un ruolo limitato ai fini dell'offerta.

B. *Platino*

B.1. **Domanda**

Struttura attuale della domanda

(96) La domanda di platino del mondo occidentale nel corso dell'ultimo quinquennio (in migliaia di once) è illustrata dalle tabelle 5 e 6, che la suddividono per impieghi e per zone. Tutti questi dati sono ricavati dalla pubblicazione «Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995» della Johnson Matthey, e si basano sui consumi.

Tabella 5

Impieghi	1991	1992	1993	1994	1995
Catalizzatori per autoveicoli (netto)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industria	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Gioielleria	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Altri	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Totale	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Tabella 6

Zona geografica	1991	1992	1993	1994	1995
Europa occidentale	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Giappone	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
America settentrionale	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Resto del mondo	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
Cina	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Totale	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

(97) Nel 1995 la domanda di platino per catalizzatori di autoveicoli rappresentava il 32 % della domanda complessiva, la domanda dell'industria il 20 % e quella della gioielleria il 38 %. Per quanto riguarda l'intero periodo 1982-1995 la quota della gioielleria risulta sostanzialmente stabile, mentre la quota del settore automobilistico è aumentata e quella dell'industria è diminuita.

(98) Negli ultimi cinque anni al Giappone ha fatto capo tra il 47 e il 51 % della domanda complessiva mondiale di platino e nel periodo 1982-1995 tale quota non è mai scesa al di sotto del 42 %. Al Nordamerica ha fatto capo in media il 25 % della domanda mondiale complessiva nel corso dello stesso periodo ed una quota compresa tra il 19 e il 20 % nell'ultimo quinquennio. I consumi dell'Europa occidentale hanno rappresentato una quota compresa tra il 17 e il 22 % nell'ultimo quinquennio ed una quota media del 17 % circa negli ultimi quattordici anni.

(99) Queste differenze regionali per quanto riguarda i consumi possono venir spiegate. In media nel corso degli ultimi quattordici anni il 63 % circa del consumo complessivo giapponese di platino è stato assorbito dalla gioielleria; i motivi di questi livelli di consumo sono stati già rilevati.

(100) La struttura regionale dei consumi di platino per catalizzatori di autoveicoli si basa su due fattori: la data d'introduzione delle normative di controllo delle emissioni e la densità automobilistica, che vedono al primo posto gli USA, seguiti dal Giappone e dall'Europa occidentale. Per quanto riguarda la normativa di tutela dell'ambiente gli USA sono stati i primi ad imporre nel 1970 un controllo obbligatorio delle emissioni, reso più rigoroso nel 1990. In Giappone una normativa vincolante è entrata in vigore tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80. Nell'Europa occidentale le norme americane sono state introdotte in Austria e Svizzera nel 1987 ed in Norvegia e Svezia nel 1989. Nel 1992 è entrata in vigore una direttiva CE in forza della quale a partire dal 1993 tutti gli autoveicoli a benzina nuovi devono esser dotati di catalizzatore a tre vie. La Johnson Matthey riporta inoltra che a partire dal 1996 la maggioranza delle autovetture diesel in Europa sarà dotata di catalizzatori per ottemperare a norme più rigorose.

Conclusione

(101) Il platino svolge un'importante funzione sia in quanto catalizzatore, sia in quanto metallo prezioso. Storicamente sembra esservi stato un incremento della domanda di tale metallo legato alla scoperta di nuovi impieghi industriali ed all'entrata in vigore di normative di tutela dell'ambiente che prescrivevano l'installazione di catalizzatori sugli autoveicoli.

B.2. **Fornitori**

(102) Come si può rilevare dalla tabella A1 (vedi l'allegato I) nel 1994 e nel 1995 i principali fornitori di platino sono state le società sudafricane Gencor, DPL e Amplats unitamente agli operatori russi. Tra gli altri produttori vi sono la canadese Inco e la statunitense Stillwater. Una breve descrizione dei principali produttori evidenzia l'importanza dell'attività estrattiva sudafricana.

Amplats

(103) L'Amplats è la prima società del settore ed il più vecchio produttore sudafricano di platino. Tale società deteneva nel 1995 una quota del [...] (*) (7) del mercato mondiale del platino e dispone di eccellenti riserve. Tutti i dati relativi alle riserve sono considerati altamente confidenziali; basandosi su dati ufficiali non pubblicati l'Amplats ha tuttavia proceduto ad effettuare stime delle riserve, secondo le più recenti delle quali essa controlla il 50 % circa delle riserve economicamente interessanti del bacino di Bushveld (il restante 50 % è controllato dalle sue concorrenti Implats e DPL).

(104) Il 75 % del platino estratto dall'Amplats proviene dal filone Merensky, che presenta un tenore più elevato di metalli base, quali nichelio e rame, del filone UG2. I metalli base rappresentano una fonte supplementare di entrate rispetto ai MGP, e va quindi ritenuto un vantaggio il fatto di poter lavorare il filone Merensky piuttosto che l'UG2.

(105) Come risulta dal grafico (vedi l'allegato II) le attività minerarie dell'Amplats vanno da quelle a basso costo nella miniera a cielo aperto di Potgietersrust ad alcuni pozzi tradizionali di costo relativamente elevato, che non erano redditizi con i livelli di prezzo prevalenti nel 1994. In base a dati forniti dalla Implats la Commissione ritiene che nel 1994 alcuni pozzi, cui faceva capo il [...] (8) circa della produzione dell'Amplats, lavorassero appena in pareggio oppure con un utile d'esercizio negativo.

(106) L'Amplats ha interessenze finanziarie in attività di compravendita, fabbricazione e commercializzazione a valle:

a) attraverso la Minorco, la sua consociata per le operazioni all'estero, con base in Lussemburgo, e la Johannesburg Consolidated Investment Limited (nel seguito JCI), l'AAC detiene indirettamente partecipazioni in due fabbricanti: la Johnson Matthey (meno del 25 %) e la Engelhard (meno del 40 %). La Engelhard è inoltre uno tra i principali clienti dell'Amplats e la Johnson Matthey è il suo agente di vendita esclusivo, anche se in determinate circostanze i clienti possono acquistare il platino direttamente dall'Amplats;

b) l'Amplats è il principale finanziatore della Platinum Guild International (nel seguito PGI), il cui scopo è di promuovere l'impiego del platino in gioielleria. Vi sono cinque distinte PGI operanti in Italia, Germania, Regno Unito, Stati Uniti e Giappone; quella giapponese è di gran lunga la più importante semplicemente a causa delle dimensioni del mercato giapponese dei gioielli.

(107) L'Amplats è il più importante operatore dell'industria del platino e gode di una solida posizione finanziaria poiché ha scarsi debiti e considerevoli riserve di cassa.

(*) Gli spazi in bianco fra parentesi quadre indicano dati coperti dal segreto commerciale, omessi nella versione pubblicata della presente decisione.

(7) Meno del 40 %.

(8) Meno del 25 %.

Implats

(108) La Implats è il secondo fornitore di platino in ordine di grandezza, con una quota sul mercato mondiale del platino pari al [...] (9) nel 1995. Secondo l'Amplats, la Implats e la DPL controllano congiuntamente circa il 50 % delle riserve economicamente interessanti del bacino di Bushveld. Nella circolare agli azionisti elaborata in vista della concentrazione si stima che le riserve della Implats siano destinate a durare per almeno altri quarant'anni. In questo contesto importa peraltro rilevare anche che la Implats è una società che opera da molto tempo nell'industria del platino, e che la maggior parte delle sue riserve sono situate in profondità e comportano quindi elevati costi d'estrazione. Il minerale estratto dalla Implats proviene attualmente per il 50 % dal filone Merensky e per il 50 % dall'UG2.

(109) Come si può osservare dal grafico II A dell'allegato II la Implats possiede alcuni pozzi estremamente concorrenziali in termini di costo, ma è con tutto ciò il produttore sudafricano con i costi più elevati: nel 1994 circa il [...] (10) della sua produzione era in perdita o appena in pareggio. Diversamente da quanto avviene per l'Amplats e la DPL un'espansione della sua produzione è possibile soltanto accedendo a riserve situate a maggiore profondità, che comportano quindi costi di estrazione più elevati.

(110) Storicamente la Gencor era proprietaria del commerciante Ayrton Metals Limited, ma questa società è stata venduta alla Standard Bank Investment Corporation Limited nel 1994. La Standard Bank è di proprietà della South African Mutual Life, che detiene azioni della Rembrandt e della De Beers (la quale è collegata all'AAC). Ciò che più conta, nel 1994 la Gencor ha rilevato dalla Shell i cespiti minerari della Billiton, che comprendono estrazione, affinazione e considerevoli attività di compravendita di metalli non ferrosi, con una buona pratica negli scambi di metalli preziosi quali l'oro; la Billiton è inoltre un operatore della Borsa metalli di Londra. La Implats contribuisce altresì in base a singoli progetti ad alcune attività della PGI negli Stati Uniti e in Giappone.

(111) La Implats gode di una buona situazione finanziaria, con forte disponibilità di cassa e scarsi debiti. Prima di programmare la fusione la Implats era interessata ad espandere le sue attività nel campo del platino, ma ha trovato l'opzione strategica di fondersi con la DPL più interessante di un'espansione ottenuta avviando lo sfruttamento delle riserve più profonde poiché questa seconda alternativa avrebbe comportato forti immobilizzi.

DPL

(112) La DPL è il terzo produttore sudafricano in ordine di grandezza, e nel 1995 deteneva una quota del mercato mondiale del platino pari all'[...] (11). Come si è già visto, in base alle informazioni fornite dall'Amplats si può giungere alla conclusione che la DPL e la Implats controllano congiuntamente il 50 % delle riserve del bacino di Bushveld. Stando alla circolare inviata dalla Lonrho agli azionisti nel novembre 1995 le riserve della DPL dureranno almeno altri 35 anni, ed alcuni elementi lasciano presumere la disponibilità di ulteriori riserve che allungherebbero considerevolmente tale termine. In questo contesto è opportuno rilevare che la DPL dispone di considerevoli riserve poco profonde ed opera a costi bassissimi.

(113) Il minerale estratto dalla DPL proviene per il 75 % dal filone UG2 e per il 25 % da quello Merensky. La DPL è riuscita a diventare estremamente concorrenziale in termini di costo: come si può vedere dal grafico II A dell'allegato II tale impresa presenta i costi medi più bassi tra i tre produttori sudafricani e nel 1994 nessuno dei suoi pozzi ha lavorato in perdita. I bassi costi che caratterizzano l'attività della DPL sono dovuti in parte alla bassa profondità alla quale si trovano le sue riserve ed in parte all'efficienza operativa della società, che ha una struttura organizzativa piatta ed una vigorosa cultura imprenditoriale e dà inoltre risalto al senso di responsabilità. La DPL si differenzia quindi piuttosto marcatamente da molte delle maggiori società minerarie sudafricane.

(114) La DPL ha contribuito in misura ridotta alle attività della PGI, ma non ha per il resto alcuna interessenza in attività a valle. I legami strutturali tra la Implats e la DPL risalgono tuttavia al 1990, anno in cui il gruppo Lonrho ha acquistato la miniera di Karee dalla Implats in cambio di una partecipazione del 27 % nella DPL. Quest'operazione è anche all'origine di un accordo di azionisti tra i gruppi Lonrho e Gencor, il quale stabilisce che ogni gruppo nominerebbe un pari numero di delegati al consiglio d'amministrazione, i quali avrebbero parità di diritti di voto senza che alcuno di essi abbia singolarmente un voto decisivo in caso di parità. L'accordo prescrive che alcune decisioni siano approvate dal consiglio d'amministrazione, e più specificamente: la diversificazione della DPL; il livello dei dividendi distribuiti; il programma strategico annuo ed il bilancio preventivo; l'approvazione delle relazioni finanziarie annue e cambiamenti nel livello degli onorari pagati alla dirigenza; ecc. Le decisioni riguardanti investimenti e dismissioni di rilievo devono essere approvate dagli azionisti.

(9) Meno del 20 %.
(10) Meno del 25 %.
(11) Meno del 15 %.

(115) Nonostante questi legami la DPL è rimasta un concorrente indipendente. Nel 1989, quando la sua produzione di platino ha raggiunto le 346 000 once, essa aveva intrapreso un programma di espansione, ed in questo stesso anno ha posto in servizio presso la miniera di Westplats un nuovo impianto per la concentrazione del minerale da 1 milione di tonnellate all'anno. Successivamente nel corso del 1990 sono stati portati a termine considerevoli ampliamenti del complesso di fusione, dell'impianto d'affinazione dei metalli base e di quello d'affinazione dei metalli preziosi. Tale programma è continuato a ritmo contenuto nel corso del 1991 e del 1992, consentendo di arrivare a produrre circa 550 000 once all'anno. Nel 1992 i programmi di espansione del capitale sono giunti a termine, ma la relazione annua della Lonrho dichiara di prevedere per la DPL una produzione futura stabile di 900 000 once all'anno. Era altresì prevista un'espansione: secondo quanto riportato nella relazione annuale della Lonrho per il 1993 le «miniere di platino sono pronte a realizzare ... un'ulteriore espansione con rapidità, efficacia e costi minimi». Stando alla circolare agli azionisti del novembre 1995 gli immobilizzi della DPL erano di 163 Mio di rand nel 1993, di 96 Mio di rand nel 1994 e di 79 Mio di Rand nel 1995. Si prevede che modesti investimenti supplementari consentirebbero alla DPL di ampliare la sua attività fino a raggiungere le già menzionate 900 000 once.

(116) In seguito all'accordo del 1990 la DPL è un operatore indipendente, dotato di struttura gestionale e strategie di commercializzazione e vendita proprie. La Lonrho Management Services, una società del gruppo Lonrho strutturalmente indipendente dalla DPL, mantiene il diritto di gestire Eastplats e Westplats, nel quale rientra la responsabilità di controllare e dirigere «la gestione ordinaria e giornaliera ed il controllo delle attività commerciali, imprenditoriali e finanziarie» di tale società. La Lonrho Management Services è inoltre tenuta «a fornire tale tipo di consulenza e servizi ... per il corretto svolgimento delle attività commerciali e finanziarie» della DPL «senza che ciò vada a detrimento di ... questioni riguardanti i servizi di gestione ed il personale». La Lonrho Management Services è controllata dal gruppo Lonrho e tutti i membri del suo consiglio d'amministrazione fanno parte del personale del gruppo.

(117) La DPL è tenuta per contratto a commercializzare e vendere la sua intera produzione tramite la Western Metal Sales, una società di proprietà del gruppo Lonrho con base operativa a Bruxelles, priva di legami strutturali con la DPL, nella quale il gruppo Gencor non nomina né controlla dirigenti o membri del consiglio d'amministrazione. Effettivamente, avendo mantenuto dipartimenti di commercializzazione separati, la DPL e la Implats sono in concorrenza fra loro ed attualmente riforniscono entrambe alcuni clienti a condizioni differenti (ad esempio offrendo sconti differenti).

(118) Il gruppo Gencor non ha esercitato alcuna influenza sulle strategie concorrenziali della DPL. Questo fatto è confermato dalle stesse parti, le quali hanno dichiarato che «Implats e DPL erano, e sono a tutt'oggi, entità completamente separate, la cui gestione quotidiana è decisa dalle rispettive dirigenze in modo completamente autonomo. L'interesse della Implats era e rimane ... quello di un azionista che detenga il 27 % del capitale della DPL.» Le parti hanno inoltre dichiarato che «la relazione [tra i gruppi Gencor e Lonrho] era quella esistente tra due azionisti delle due società Western Platinum Limited e Eastern Platinum Limited, e non una di associazione o quasi associazione.» Il fatto che la Lonrho Management Services fornisca servizi di gestione alla DPL significa che tale impresa si trova nella posizione di vantaggio di conoscere e gestire l'attività commerciale di tale società ed al tempo stesso d'influenzare fortemente l'esito di tutte le sue decisioni commerciali.

(119) L'autonomia della DPL risulta rafforzata dal vigore con cui la dirigenza del gruppo Lonrho ha lottato per mantenere l'indipendenza di tale impresa. Alla stipulazione dell'accordo il gruppo Lonrho ha infatti nominato consigliere delegato il sig. T. Wilkinson, un dirigente della Lonrho che da allora ha sempre ricoperto tale incarico. La sua posizione è stata rafforzata dal fatto che il gruppo Gencor ha nominato i suoi primi membri del consiglio di direzione della DPL soltanto un anno dopo la firma dell'accordo, avvenuta nel gennaio 1990.

(120) Come si vedrà in modo più approfondito nella sezione VII B.5, in seguito all'operazione notificata le attività della Western Metal Sales e della Lonrho Management Services verrebbero assorbite dalla nuova impresa. La DPL perderebbe inoltre la possibilità di espandere indipendentemente la propria produzione, cosicché se ne può concludere che verrebbe meno l'indipendenza d'azione della DPL sinora garantita dalla sua struttura direttiva e dalle sue strategie di produzione, commercializzazione e compravendita. Si verificherebbe di conseguenza un cambiamento significativo nella natura concorrenziale di questo settore industriale.

(121) La DPL ha una posizione debitoria relativamente elevata e scarse disponibilità di cassa a causa degli investimenti compiuti negli ultimi anni, ma ai livelli attuali di prezzo opera in attivo. Potrebbe essere desiderabile ridurre l'onere del debito ma la dirigenza della DPL e la Lonrho South Africa non ritengono necessaria una fusione con la Gencor per conseguire tale scopo giacché si ritiene possibile ottenere nuovi capitali da altre fonti, quali ad esempio i flussi di cassa interni (che si prevede sarebbero sufficienti a finanziare investimenti limitati), mutui bancari (garantiti dagli azionisti) od ulteriori prestiti degli azionisti.

Russia

(122) Nel 1995 alla Russia faceva capo il 23 % dell'offerta mondiale di platino. La Johnson Matthey tuttavia segnala che nel 1995 soltanto 13 di questi 23 punti percentuali rappresentavano metallo di nuova produzione, mentre i restanti 10 (corrispondenti a circa 500 000 once) provenivano dalle scorte. Il governo russo controlla le esportazioni di metalli preziosi tramite il suo comitato metalli preziosi e gemme e la sua agenzia di vendita, la Almaz.

(123) In «Platinum 1995» la Johnson Matthey esprime l'opinione che la produzione russa di platino abbia raggiunto il suo picco negli anni '80 e riferisce inoltre che i cambiamenti politici intervenuti in Russia hanno determinato un calo della produzione, tra l'altro perché non sono stati compiuti investimenti d'importanza critica ed i tenori di MGP sono in calo giacché i giacimenti ricchi di solfuri sono prossimi all'esaurimento. Nel prevedibile futuro la concorrenza non potrà pertanto venir alimentata da un'espansione delle miniere russe.

(124) In teoria società occidentali potrebbero investire nella produzione russa di MGP. Come si vedrà più avanti tuttavia ciò risulta poco plausibile (vedi la sezione VII B.3), cosicché la capacità degli operatori russi di concorrere sul mercato del platino sembra destinata a diminuire nei prossimi anni.

(125) Le parti hanno sostenuto che la miniera russa di Norilsk aumenterà la propria produzione annua portandola ad 1 milione di once entro i prossimi cinque anni, un livello di produzione mai prima raggiunto secondo quanto affermato in «The platinum Group Metals — A global perspective» di C.F. Vermaak. Stando alle parti, per arrivare a questa produzione si ritengono necessari cospicui investimenti (1-2 Mrd di USD), che saranno possibili nei prossimi quattro-cinque anni. Le parti sostengono anche che la Unexímbank e la BERS si sono impegnate ad attirare tali fondi entro i prossimi due anni; contrariamente a quanto asserito dalle parti tuttavia la BERS non sta offrendo alcun finanziamento. Vista la distanza dell'orizzonte degli investimenti e la probabilità di riuscire ad ottenere tali fondi è estremamente improbabile che entro i prossimi cinque anni i russi saranno in grado di raggiungere i livelli passati di produzione (o addirittura superarli, come suggerito dalle parti).

Altri operatori

(126) Tra gli altri operatori del settore particolare menzione meritano la statunitense Stillwater e la canadese Inco. La Stillwater non dispone né della capacità produttiva né delle riserve necessarie per minacciare la posizione di mercato delle imprese sudafricane, e la Inco si occupa in primo luogo dell'estrazione di nichelio. In ogni caso il potenziale di entrambe queste imprese è tale da consentire loro unicamente di detenere una quota di pochi punti percentuali del mercato mondiale del platino.

B.3. Previsioni relative a domanda ed offerta

Previsioni relative alla domanda presentate dalle parti

(127) Sia la Implats che la Lonrho hanno presentato previsioni della futura domanda di platino. Mentre quelle della Implats sono state elaborate all'interno dell'impresa, la previsione presentata dalla Lonrho (tabella 7) è un documento pubblico elaborato dalla Anderson, Wilson & Partners Inc., intermediari finanziari di Johannesburg, e contenuto in una circolare datata 28 agosto 1995. Stando a questo documento la domanda in migliaia di once assumerà il seguente andamento:

Tabella 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Catalizzatori per autoveicoli	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Recupero	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Gioielleria	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industria	700	745	770	775	790	800
Pile a combustibile	30	30	40	50	60	70
Investimento	400	350	300	350	400	400
Altro	200	200	200	200	200	200
Totale	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Sulla domanda complessiva sopra riportata in media i catalizzatori per autoveicoli assorbono una quota del 34 %, la gioielleria una del 40 %, i consumi industriali una del 19 % e gli investimenti una del 7 %. Le parti hanno posto a disposizione della Commissione altre previsioni: per il 1996 e il 1997 quelle della BOE Nat West Securities e della SBC Warburg; per il periodo che va fino al 2000 quella elaborata dalla Engelhard. Le previsioni della Implats e della BOE Nat West Securities sono più ottimistiche di quelle sopra riportate, mentre quelle della Engelhard e della SBC Warburg sono più pessimistiche. Per il periodo 1997-2000 però la tabella sopra riportata risulta più ottimistica delle previsioni della Implats, che sono a loro volta più ottimistiche di quelle della Engelhard.

Fattori che influenzano le previsioni

Catalizzatori per autoveicoli

(128) La domanda futura di platino per catalizzatori di autoveicoli dipende dalla crescita della domanda di veicoli a motore e dall'introduzione di prescrizioni nuove o modificate in tema di emissioni dei motori. Per quanto riguarda la tutela dell'ambiente si prevede che prima della fine del secolo sia gli USA che l'Europa inaspriranno il controllo delle emissioni. Alcuni elementi sembrano inoltre provare un crescente uso del platino nei catalizzatori per autoveicoli diesel in Europa, settore che si ritiene sia in espansione a livello mondiale.

(129) La domanda di platino per l'impiego nei catalizzatori per autoveicoli sarà in costante aumento e riceverà impulso dalle nuove normative che entreranno in vigore, ad esempio in Brasile nel 1996 ed in Argentina nel 1997.

Gioielleria

(130) La PGI prevede che il mercato giapponese della gioielleria di platino crescerà fino a fine secolo. Inoltre sia il mercato cinese che quello americano subiscono una pesante campagna promozionale della International Platinum Association e della PGI. Per quanto riguarda gli USA la domanda potrebbe tornare ai livelli degli anni '20 (150 000 once all'anno); l'aumento della domanda cinese di gioielleria in platino è d'altro canto più un'incognita, ma è pur vero che vi sono analogie culturali tra il Giappone e la Cina cosicché anche in quest'ultimo paese la purezza e la «bianchezza» del metallo potrebbero costituire importanti fattori per un'eventuale espansione del mercato.

Industria

(131) Si ritengono in generale improbabili aumenti di rilievo della domanda dell'industria petrolifera e di quella chimica poiché i loro impieghi del platino sono generalmente maturi; vi sarà peraltro una componente di sostituzione poiché attualmente vengono nuovamente posti in servizio alcuni impianti che erano stati chiusi nel corso della recessione. Il maggiore impiego di elaboratori personali determinerà anch'esso un aumento della domanda poiché cresceranno i quantitativi di platino utilizzati per il rivestimento dei dischi e per altri componenti di tali elaboratori. Inoltre nel lungo termine anche le pile a combustibile potrebbero determinare un aumento della domanda.

Previsioni d'offerta presentate dalle parti

(132) La Lonrho ha fatto riferimento ad una previsione (tabella 8) elaborata dalla Anderson, Wilson & Partners Inc., intermediari finanziari di Johannesburg, contenuta in una circolare datata 28 agosto 1995. Da essa risulta che in migliaia di once l'offerta assumerà il seguente andamento:

Tabella 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
America settentrionale	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Altri	140	140	140	140	140	140
Sudafrica	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Sub-totale	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Operatori russi	900	750	650	550	450	450
Totale	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) Le parti hanno posto a disposizione della Commissione altre previsioni: per il 1996 ed il 1997 una della BOE Nat West Securities e una della SBC Warburg, e per il periodo che va sino al 2000 una elaborata dalla Engelhard. Tutte tre le previsioni indicano che nel 1996 e nel 1997 l'offerta sarà superiore ai livelli sopraindicati; la Engelhard poi ritiene che l'offerta risulterà superiore ai dati sopra riportati anche per il periodo 1998-2000. Anche la Implats ha presentato una previsione concernente l'offerta, contenuta in documenti del consiglio d'amministrazione, relativa al periodo summenzionato, dalla quale risulta che l'offerta supererà i livelli sopraindicati. Tale previsione è stata contestata dalla DPL come troppo pessimistica circa l'eccesso dell'offerta.

(134) È irrilevante quale di queste previsioni sia la più accurata; l'elemento importante, che viene evidenziato chiaramente dalla tabella 8, è che le forniture sudafricane e russe continueranno a dominare l'offerta mondiale di platino e che la domanda registrerà una moderata crescita. Poiché l'offerta facente capo ad altre zone geografiche ed alle attività di riciclo è estremamente modesta qualunque divario tra domanda ed offerta potrà venir colmato soltanto da fonti sudafricane o russe. È improbabile che le vendite degli operatori russi risulteranno sufficienti ad alleviare eventuali squilibri futuri di domanda ed offerta poiché la miniera di Noril'sk non è pienamente operativa (a causa della mancanza di parti di ricambio e forniture oltre che di altri problemi quali l'arresto di una centrale elettrica locale). È inoltre improbabile che tale miniera possa diventare pienamente operativa senza ingenti investimenti, probabilmente occidentali, che non appaiono plausibili poiché prima d'investire nell'impianto qualsiasi operatore occidentale dovrebbe riparare i danni ambientali causati in passato.

(135) La Johnson Matthey stima che le vendite russe siano provenute da prelievi dalle scorte «in almeno quattro dei cinque anni dal 1991 in poi»; c'è dunque da chiedersi quanti anni di scorte rimangano per colmare eventuali divari tra la domanda del mondo occidentale e la produzione. A questa domanda non può venir data una risposta esatta, ma [... è opinione ampiamente condivisa dalle imprese del settore che se le vendite si manterranno sui livelli attuali le scorte russe saranno esaurite entro circa due anni. Questa opinione ...] trova eco nel calo delle vendite di operatori russi riportato dalla tabella 8.

(136) In un mercato in crescita è quindi plausibile che possa verificarsi un eccesso di domanda, che potrà venir realisticamente soddisfatto soltanto dai produttori sudafricani.

B.4. Le premesse economiche soggiacenti all'analisi svolta dalla Commissione della dominanza nell'industria del platino

(137) La Commissione è giunta alla conclusione che la concorrenza nell'industria del platino si limiti fondamentalmente ai quattro fornitori principali: Amplats, Implats, DPL e Russia, cui fa capo il 90 % del mercato. Ciascuno di tali operatori risulta inoltre consapevole delle ripercussioni che le sue azioni avranno sul mercato, e ciò ne influenza il comportamento. I motivi di tale opinione sono i seguenti:

(138) a) L'industria del platino è un'industria basata su risorse naturali ed ha un prodotto omogeneo, con un prezzo di mercato quotato. Ciascuno dei quattro produttori principali è consapevole del peso che ha sul mercato, come viene evidenziato ad esempio dal rapporto elaborato dal [...], dal quale risulta [...] che una restrizione della produzione da parte della nuova entità determinerebbe un aumento dei prezzi. Analogamente anche gli operatori russi si sono apparentemente resi conto dei vantaggi che comporta il fatto di vendere platino quando la domanda è forte (vedi più avanti). I fornitori sono quindi consapevoli del pericolo d'indurre una flessione dei prezzi del platino; in termini economici i fornitori non si considerano costretti semplicemente a subire il prezzo del mercato. Ciò risulterebbe ancor meno vero dopo la fusione della Implats e della DPL, che ridurrebbe il numero degli operatori principali inizialmente a tre e poco dopo (nell'ipotesi di un declino delle vendite russe; vedi più avanti) a due soltanto.

b) L'industria del platino è caratterizzata da livelli elevati dei costi fissi e da una struttura inflessibile dei costi. [...] ad esempio riporta che i costi fissi rappresentano il 70 % di quelli complessivi; [... nell'estrazione del platino, a causa della struttura caratterizzata da elevati costi fissi risulta impossibile variare in maniera significativa la produzione anche quando diversi pozzi in produzione recano un contributo scarso o nullo alla creazione di utili. Una strategia diretta a chiudere i pozzi a basso margine di produttività ed a concentrarsi su quelli più redditizi. Implicherebbe semplicemente che i costi ineliminabili dovrebbero essere ripartiti tra i pozzi rimanenti, il che renderebbe antieconomico ogni pozzo marginale e costringerebbe ad un'altra serie di chiusure di pozzi ...]. Nel decidere i livelli appropriati di produzione un produttore di platino deve quindi prendere in considerazione la situazione globale dei costi della sua attività e non semplicemente i costi d'esercizio dei singoli pozzi.

Inoltre i costi connessi alla chiusura temporanea ed alla riapertura dei pozzi aumentano la «viscosità» della produzione: i singoli pozzi non vengono chiusi e rimessi in servizio semplicemente in base alle fluttuazioni a breve termine del prezzo del platino.

Nell'allegato II la Commissione presenta un confronto tra i costi dei principali produttori sudafricani, basato su dati forniti dalla Implats, nell'ambito del quale vengono comparati i livelli dei costi d'esercizio dei pozzi e non le curve dei costi marginali relativi alla produzione di platino. Effettivamente una parte considerevole dei costi di esercizio di un pozzo non varia con la produzione del pozzo stesso, ma è fissa; inoltre, come già visto, le decisioni relative alla produzione di una miniera di platino si basano su diversi fattori, e non semplicemente sui costi di esercizio e sui margini di profitto a breve termine dei singoli pozzi. Le curve di costo dell'allegato II quindi non rappresentano né le curve d'offerta a breve né quelle a lungo termine dei singoli produttori, ma consentono unicamente un confronto dei costi d'esercizio.

c) Nell'industria del platino un abuso di posizione dominante sarebbe caratterizzato da una riduzione controllata della produzione tale da determinare un aumento di prezzo. Perché un'iniziativa di questo genere sia coronata da successo è di fondamentale importanza che la risposta di fonti marginali quali le attività di riciclo, i fornitori estranei all'oligopolio e le scorte già costituite non sia sufficientemente vigorosa da colmare il divario lasciato sul mercato dalla soppressione di parte della produzione.

Sotto questo profilo è istruttivo che i dati relativi al passato non forniscano alcuna prova di una risposta in termini di offerta marginale. In termini di volume tra il 1985 ed il 1995 il mercato del platino è cresciuto passando da 2,8 a 5,2 milioni di once (vedi l'allegato VI). Dei 2,4 milioni di once supplementari richieste due sono stati forniti da Amplats, DPL e Russia ed il resto da altri fornitori e dalle attività di riciclo. Nel periodo in questione la quota di mercato dei fornitori estranei alla Russia ed al Sudafrica ha registrato un aumento modesto, passando dal 6 % nel 1985 al 7 % soltanto nel 1995, mentre la quota delle attività di riciclo è passata dal 2 al 6 % del mercato complessivo. Non è dunque realistico ritenere che le attività di riciclo ed i fornitori marginali non russi né sudafricani avrebbero potuto impedire che il prezzo del platino aumentasse considerevolmente qualora la Amplats, la DPL e gli operatori russi non avessero soddisfatto la domanda aggiuntiva di platino.

Nel periodo 1985-1995 si è avuto un prelievo relativamente modesto dalle scorte già costituite (eccezion fatta per i russi), nonostante che il prezzo reale del platino sia aumentato rispetto ai 400 USD l'oncia del 1985 e nel periodo 1986-1989 sia rimasto superiore ai 600 USD l'oncia, in concomitanza con il fatto che nel detto periodo 1985-1995 la domanda annua è aumentata di 2,4 milioni di once. La riduzione delle scorte in questo periodo ha raggiunto i suoi valori massimi nel 1987 e nel 1988, in cui si sono registrati prelievi rispettivamente di 220 000 e 370 000 once, pari tutt'al più al 10 % della domanda, senza che ciò impedisse al prezzo del platino di aumentare tra il 1986 ed il 1987. La riduzione delle scorte non sarebbe stata quindi sufficiente durante questo periodo a disciplinare il comportamento di un operatore che godesse di una posizione dominante sul mercato del platino.

Le parti hanno asserito che dal 1985 in poi si è avuta una forte costituzione di scorte; queste ammonterebbero attualmente a 4 milioni di once sotto forma di lingotti per investimento. La maggior parte di questi lingotti è stata venduta ad investitori privati in Giappone ed è fortemente dispersa. Le parti sostengono che questi lingotti potrebbero ricomparire sul mercato ed avere un effetto di calmiere sui prezzi. Poiché tuttavia questi lingotti sono molto dispersi ed inoltre rientrano in programmi privati di investimento e vengono comprati per essere detenuti, risulta improbabile che possano disciplinare il mercato in modo identico a quanto avverrebbe se tali lingotti costituissero un lotto unico di considerevole entità, come è il caso delle scorte russe. Inoltre soltanto in un anno (1986) una parte di questo metallo è riapparso sul mercato, ed in tale occasione si trattava soltanto di un tipo di lingotti. In ogni caso la compravendita di un volume di scorte di soli 4 milioni di once risulterebbe con ogni probabilità fortemente influenzata dai fattori fondamentali di domanda ed offerta che agiscono sul platino, e di conseguenza dalle iniziative dei produttori. Questa conclusione risulta altresì congrua con i risultati dello studio della RSI sui fattori che influenzano il prezzo del platino, secondo cui «a differenza di quanto avviene per l'oro, nella migliore delle ipotesi sono disponibili solo scorte limitate per soddisfare le periodiche impennate della domanda per investimenti» [vedi la sezione VI.A.2.ii)].

Quindi, come già detto, la Commissione non ritiene che le risposte atte ad influenzare l'offerta marginale provenienti da scorte, nuove miniere ed attività di riciclo siano in grado di disciplinare in misura significativa il mercato ed impedire abusi di una posizione dominante detenuta congiuntamente da Amplats, Implats/

DPL e Russia ([12]). In realtà un risultato dell'operazione notificata sarebbe precisamente l'assenza, per l'entità derivante dalla fusione di Implats e DPL, di ogni incentivo a lanciarsi in un'espansione che fosse in conflitto con gli interessi globali dell'oligopolio (vedi più avanti). Giova inoltre osservare che nel prendere le proprie decisioni qualsiasi operatore marginale deve necessariamente tener conto dell'influenza preponderante che i membri dell'oligopolio hanno sul mercato.

(139) Concludendo, un'analisi economica della concorrenza e della dominanza nel settore del platino deve partire dalla premessa che i quattro principali produttori siano consapevoli del fatto che i prezzi sono influenzati dalle loro decisioni relative alla produzione e che l'offerta marginale è insufficiente a impedire pratiche monopolistiche. L'analisi della dominanza oligopolistica come conseguenza altamente probabile della fusione, svolta nei paragrafi che seguono, va vista in questa prospettiva.

B.5. **Dominanza oligopolistica**

(140) La posizione dominante di un oligopolio comporta effetti negativi simili a quelli derivanti dalla posizione dominante di un'impresa. Tale situazione può verificarsi laddove un semplice adeguamento da parte dei membri dell'oligopolio alle condizioni di mercato provochi comportamenti paralleli anticoncorrenziali tali da conferire all'oligopolio una posizione dominante. Un'attiva collusione dei membri dell'oligopolio non sarebbe necessaria perché questi assumano una posizione dominante e si comportino in misura apprezzabile indipendentemente dai loro restanti concorrenti, dai loro clienti e, da ultimo, dai consumatori.

(141) Sul mercato del platino la Amplats, la Implats, la DPL e gli operatori russi controllano l'offerta e costituiscono un oligopolio; anche prima della fusione notificata il mercato del platino sembra presentare molte delle caratteristiche di un mercato oligopolistico anticoncorrenziale:

a) per quanto riguarda la domanda la crescita è moderata, la domanda inelastica ed il contropotere degli acquirenti insignificante, cosicché questi ultimi risultano altamente esposti a potenziali abusi;

b) sotto il profilo dell'offerta questa risulta altamente concentrata e caratterizzata da un'elevata trasparenza dovuta all'omogeneità del prodotto, alla maturità delle tecnologie di produzione, all'esistenza di forti ostacoli all'ingresso di nuovi operatori sul mercato (inclusi ingenti costi pregressi non ricuperabili) ed ai contatti plurimercato tra i fornitori. Queste caratteristiche dell'offerta rendono agevole per i fornitori adottare comportamenti paralleli e forniscono loro incentivi per farlo, senza la deterrenza di un contropotere della domanda.

(142) A motivo di queste caratteristiche nel mercato del platino si riscontra un basso grado di concorrenza, con la presenza in passato di pochi elementi di concorrenza e la tendenza ad una dominanza oligopolistica. La fusione notificata determinerebbe l'eliminazione di tali elementi e l'instaurarsi di una situazione di dominanza oligopolistica a tutto svantaggio dei consumatori.

Le caratteristiche del mercato del platino sono atte a determinare una dominanza oligopolistica

i) Trasparenza ed omogeneità del mercato

(143) In un mercato trasparente una società può agevolmente seguire le mosse dei concorrenti ed adeguarvi le proprie decisioni. Sul mercato di una materia prima quale il platino il prodotto è omogeneo ed i parametri più importanti sono il prezzo e le quantità fornite.

(144) La natura del platino in quanto materia prima ed il fatto che venga scambiato nelle borse metalli rendono il mercato fortemente trasparente in termine di prezzi.

(145) L'industria può ottenere rapidamente informazioni circa i quantitativi immessi sul mercato. In primo luogo le quantità vendute nelle borse metalli sono note cosicché tutti gli operatori si renderebbero ad esempio immediatamente conto dell'improvviso arrivo d'ingenti quantitativi nelle borse metalli. In secondo luogo società come la Johnson Matthey e la Degussa pubblicano regolarmente statistiche relative a produzione e vendite; anche i dati relativi alle vendite russe sono di dominio pubblico, in quanto ricavabili ad esempio da dette pubblicazioni, e nell'industria l'opinione di fondo sembra essere concorde circa lo stato generale della miniera russa, il suo livello di produzione e le stime riguardanti le scorte e le riserve russe. In terzo luogo il numero di clienti che acquistano direttamente dai produttori è relativamente ridotto ed i produttori possono facilmente mettersi in contatto con tutti i clienti, potenziali ed effettivi. In quarto luogo il fatto che la maggior parte del platino venga venduta nell'ambito di contratti a lungo termine (vedi più avanti) fa sì che i clienti possano prendere posizione in merito a nuove offerte sol-

([12]) Ciò effettivamente porterebbe a concludere che anche un'ipotetica società che controllasse l'intera produzione sudafricana e russa, disponendo così di una quota di mercato del 90 %, non deterrebbe una posizione dominante.

tanto con un certo ritardo cosicché i concorrenti saranno immediatamente informati se un cliente prende in esame la possibilità di cambiare fornitore. Infine le clausole dei contratti a lungo termine che impediscono la rivendita del platino acquistato nell'ambito di tali contratti (vedi più avanti) limitano il numero dei rivenditori sul mercato, aumentandone così la trasparenza.

(146) Nell'industria del platino la capacità viene di norma aumentata con progetti d'investimento separati. Anche i particolari di nuovi progetti d'investimento tali da determinare aumenti della capacità sono di norma risaputi nell'ambito del settore: i programmi d'espansione della Stillwater ed i livelli esatti della prevista produzione della nuova miniera di Hartley nello Zimbabwe sono ad esempio di dominio pubblico.

(147) Ovviamente la trasparenza non si estende a tutti gli aspetti delle operazioni di estrazione ed affinazione del platino effettuate dalle singole società. Alcuni dati sono segreti commerciali: ciò vale ad esempio per clausole specifiche dei contratti con i clienti nonché per dati precisi relativi alla produzione, riguardanti ad esempio il tenore del minerale ovvero l'esatta qualità ed estensione delle riserve. Per quanto inoltre l'industria abbia una certa conoscenza delle attività russe, questa non è completa.

(148) Complessivamente tuttavia si deve concludere che nell'industria del platino vige una trasparenza relativamente elevata per quanto riguarda i prezzi, le quantità vendute ed acquistate, gli aumenti di capacità ottenuti mediante nuovi progetti d'investimento e le riserve globali dei produttori. La trasparenza del mercato risulta aumentata dal fatto che l'industria del platino è costituita da un gruppo relativamente ridotto e chiuso di società. All'interno dell'industria apparentemente le informazioni si diffondono con estrema rapidità attraverso canali più informali. Sostanzialmente tutti gli operatori d'importanza cruciale si conoscono personalmente e s'incontrano con frequenza, ed è anche normale che le persone con i ruoli più importanti passino da una società all'altra. Ad esempio il sig. Gilbertson, consigliere delegato della Gencor, è l'ex presidente della Rustenburg Platinum Mines (ora Amplats). L'elevata trasparenza del mercato e l'omogeneità del prodotto consentono ai principali operatori di conoscere le mosse degli altri ed agevolano così comportamenti paralleli anticoncorrenziali.

ii) La domanda è inelastica rispetto al prezzo nell'attuale intervallo di prezzi

(149) Come si è già visto nella sezione sulla definizione del mercato in termini di prodotto, nella fase attuale sembra che, giacché il platino risulta indispensabile in molti impieghi, nell'attuale intervallo di prezzi la sua domanda sia inelastica in rapporto al prezzo (valori dell'elasticità inferiori ad 1). La bassa elasticità della domanda di platino rispetto al prezzo determina un più forte incentivo a comportamenti paralleli anticoncorrenziali, poiché tutti i fornitori risulterebbero perdenti qualora si facessero concorrenza sui prezzi. Inoltre sul mercato del platino la concorrenza sui prezzi sembra relativamente debole (vedi più avanti).

iii) I compratori non hanno alcun contropotere

(150) Secondo quanto affermato dalle parti gli acquirenti sono fortemente concentrati: a livello mondiale vi sarebbero circa dieci acquirenti principali, dotati di un considerevole potere di acquisto. Due dei principali fabbricanti, tuttavia, la Johnson Matthey e la Engelhard, sono connessi alla Amplats; inoltre il livello relativamente basso degli sconti accordati ai clienti e le clausole dei contratti a lungo termine che impediscono ai clienti di rivendere qualsiasi quantitativo senza l'autorizzazione del produttore (vedi più avanti) costituiscono indicazioni di scarso contropotere degli acquirenti. Ciò che più conta, fatta eccezione per una casa automobilistica di primaria importanza (alla quale vengono praticati sconti), i fabbricanti non sono i clienti ultimi e possono facilmente trasferire sui clienti finali eventuali variazioni di prezzo. Non è plausibile che questi ultimi dispongano di qualsiasi contropotere significativo poiché il prodotto è loro indispensabile e gli acquirenti ultimi sono un gran numero.

iv) È prevista una moderata crescita della domanda

(151) Si prevede che nel prossimo quinquennio la domanda crescerà ad un ritmo moderato, con un tasso medio annuo prossimo al 3 %. Nel 2000 il mercato complessivo sarebbe quindi di circa 5,7 milioni di once (vale a dire superiore di circa 1 milione di once a quello del 1995). Un mercato apprezzabilmente stabile non incoraggerà l'ingresso di nuovi operatori né mosse aggressive di quelli esistenti volte a catturare la crescita del mercato, ed è quindi improbabile che esso rappresenti un forte incentivo alla concorrenza.

v) Le tecnologie d'estrazione e d'affinazione sono mature

(152) Nel normale svolgimento della loro attività le società si sforzano costantemente di migliorare la situazione dei costi introducendo nuovi metodi di lavoro e nuove tecnologie di produzione. Con il passare del tempo, quindi, nella maggior parte delle industrie ha luogo un perfezionamento dei metodi di lavoro e delle tecnologie utilizzate. Sotto questo profilo l'industria dell'estrazione del platino

non costituisce un'eccezione; è inoltre abbastanza normale che fra società che operano nello stesso settore vi siano alcune differenze relative ai metodi di lavoro. Vi sono quindi differenze ben note fra i metodi di lavorazione dei quattro principali produttori di platino; la DPL è ad esempio riconosciuta come la più avanzata ed efficiente delle imprese sudafricane. All'interno dell'industria si riconosce parimenti che la concorrenza della DPL ha costretto la Amplats e la Implats a ridurre i loro costi.

(153) L'evoluzione tecnologica nell'industria dell'estrazione del platino tuttavia è relativamente lenta; non si prevede che si verifichi nessun progresso tecnologico decisivo tale da cambiare fondamentalmente la natura dell'industria. É quindi improbabile che i progressi nelle tecnologie di estrazione o d'affinazione siano all'origine di un'intensa concorrenza nell'industria.

vi) Forti ostacoli all'ingresso e nessun nuovo operatore di rilievo

(154) Le riserve globali di minerale di platino d'alta qualità sono nelle mani dell'Amplats, della Implats, della DPL e della Russia; in particolare la Amplats, la Implats e la DPL controllano tutte le riserve economicamente interessanti del Sudafrica. Ciò costituisce un ostacolo insuperabile all'ingresso nel settore. L'estrazione e l'affinazione del platino costituiscono altresì un'attività industriale ad elevata intensità di capitale, cosicché anche l'entità dei finanziamenti necessari rappresenta un forte ostacolo all'ingresso di nuovi operatori. Inoltre un'ampia parte dei costi legati alla valorizzazione di una nuova miniera sono costi sommersi non ricuperabili, il che aumenta i rischi connessi all'ingresso in questo settore. Nel prevedibile futuro non sembrano potervi essere nuovi operatori in grado di sfidare i membri dell'oligopolio.

vii) Contatti plurimercato e legami strutturali

(155) I membri dell'oligopolio s'incontrano in tutti i mercati dei MGP oltre che in diversi altri mercati; la Gencor, le società cui la Gencor fa capo, la AAC e gli operatori russi ad esempio sono tutti forti produttori d'oro.

(156) Tra diversi operatori del settore esistono legami strutturali. La AAC segnatamente controlla la De Beers, la società responsabile dell'adozione della Central Selling Organization che controlla una percentuale compresa tra il 70 e l'80 % delle vendite mondiali di diamanti; la De Beers e gli operatori russi hanno un accordo di cartello sul mercato dei diamanti. In Sudafrica inoltre la Gencor (tramite la Samancor) e la AAC (tramite la Vanadium) sono azionisti nell'impresa comune siderurgica denominata Columbus, che dal 1992 in poi ha intrapreso una considerevole espansione volta a farne il sesto produttore d'acciaio inossidabile del mondo in ordine di grandezza. Per soddisfare la sua domanda di materie prime la Columbus ha accesso al forno di fusione per il ferrocromo di uno dei suoi proprietari (la Samancor) e per la sua domanda di nichelio può rivolgersi ai produttori nazionali Amplats ed Implats. Per quanto queste attività esulino dall'ambito commerciale dei MPG esse nondimeno dimostrano gli stretti legami esistenti tra le parti ed i loro concorrenti.

(157) Il 13 marzo 1996 (giorno dell'audizione orale SUL caso in oggetto) la AAC ha comprato il 6 % circa delle azioni della Lonrho plc, con un diritto di prelazione su un ulteriore 18 %. La Sanlam, una delle società cui fa capo la Gencor, possiede circa il 3 % della Lonrho plc. Un pacchetto di dimensioni prossime al 25 % è con ogni probabilità tale da conferire una considerevole influenza sulla Lonrho plc poiché il resto delle azioni di tale società sono ampiamente disperse. Ciò conferma l'interesse dell'Amplats nelle attività della DPL e rafforza i legami strutturali tra i fornitori dell'industria del platino.

(158) Visto il gran numero di possibilità di rappresaglia i contatti plurimercati ed i legami strutturali possono aver l'effetto di disciplinare i membri di un oligopolio aumentando i rischi di rappresaglia qualora uno di essi adotti un comportamento inaccettabile per gli altri. In documenti trasmessi ai consigli d'amministrazione della Gencor e della Implats, datati 6 maggio 1994, viene presentato lo studio di un consulente che indica una panoplia di possibili risposte dei concorrenti all'interazione tra Implats e DPL. Uno di questi scenari prevedeva tra l'altro «attacchi e segnali volti a ristabilire la disciplina — guerre di prezzo mirate, ad esempio sul Rh (rodio).»

viii) Conclusione

(159) La trasparenza del mercato e l'omogeneità del prodotto, associate alle altre caratteristiche di domanda ed offerta, hanno posto le premesse per una dominanza oligopolistica. Come si vedrà più avanti tale tendenza trova conferma nel basso livello di concorrenza del mercato nei due ultimi decenni.

Vi è stata in passato una tendenza alla dominanza oligopolistica

(160) La crescita del mercato e l'evoluzione delle quote di mercato durante lo scorso decennio indicano la presenza di un certo livello di concorrenza sul mercato stesso. Tuttavia i bassi livelli di concorrenza ed altri esempi di comportamenti passati dei membri dell'oligopolio dimostrano lo scarso grado

di concorrenza e la tendenza alla dominanza oligopolistica negli ultimi due decenni.

i) Crescita passata del mercato ed evoluzione delle quote di mercato

(161) Come si può rilevare dalle tabelle dell'allegato VI, nel periodo 1985-1995 il mercato globale del platino è aumentato di 2,4 milioni di once passando da 2,8 a 5,2 milioni di once. Anche se il prodotto delle attività di riciclo è aumentato di 245 000 once, con un passaggio della quota di mercato dal 2 al 6 %, i principali beneficiari dell'aumento della domanda sono stati la Russia, l'Amplats e la DPL, che complessivamente hanno aumentato la quantità offerta di quasi 2 milioni di once. La Russia ha aumentato la sua quota di mercato portandola dall'8 al 23 %, soprattutto con vendite corrispondenti a riduzioni delle scorte, ed anche la DPL ha aumentato la propria quota, portandola dal [...] ([13]) all'[...] ([14]) con un aumento di produzione, mentre l'espansione dell'Amplats non ha potuto impedire un calo della sua quota di mercato, passata dal [...] ([15]) al [...] ([16]). La Implats non è riuscita ad aumentare la propria produzione cosicché la sua quota di mercato s'è ridotta, passando dal [...] ([17]) al [...] ([18]). Questi cambiamenti delle quote di mercato indicano l'esistenza di un certo livello di concorrenza nel mercato; in particolare per quanto riguarda la crescita del mercato la concorrenza ha fatto capo alla Russia ed alla DPL, mentre l'Amplats non può venir considerata una concorrente aggressiva poiché la sua quota di mercato accusa una flessione e la sua espansione è avvenuta ad un ritmo che le ha soltanto consentito di difendere la sua posizione di primo produttore, per quanto avesse ampie possibilità di ulteriore espansione.

ii) Scarso grado di concorrenza diretta sui prezzi per quanto riguarda i contratti a lungo termine coi clienti

(162) I dati disponibili tendono a provare che per quanto riguarda i contratti a lungo termine coi clienti la concorrenza diretta sui prezzi in questo mercato è scarsa. I prezzi giornalieri sono fissati dalle borse, ma secondo informazioni fornite dai clienti oltre che dalle parti circa il 90 % del platino è venduto nel quadro di contratti a lungo termine e solo il 10 % nelle borse metalli. I contratti a lungo termine hanno per la maggior parte durata annuale, ma vengono di norma automaticamente rinnovati di anno in anno cosicché la relazione tra venditore ed acquirente tende ad essere relativamente stabile. Tali contratti prevedono spesso una clausola la quale stipula che il metallo debba essere utilizzato per gli scopi dichiarati nel contratto, ed in particolare che non potrà venir rivenduto senza il consenso del venditore, il quale ha anche il diritto di riacquistare il metallo qualora l'acquirente non lo utilizzi. In contropartita di queste restrizioni l'acquirente spesso riceve un modesto sconto, che può raggiungere al massimo il [...] ([19]) del prezzo di mercato. Le suddette restrizioni tuttavia impediscono anche che il metallo venga offerto ad altri clienti o piazzato sulle borse metalli, il che influenzerebbe il prezzo di mercato del platino. Queste clausole figurano in particolare nei contratti a lungo termine con le case automobilistiche, ma anche in alcuni contratti con fabbricanti. La Commissione stima che fino al 40 % delle vendite annue di platino possano essere subordinate a queste restrizioni. La stabilità della relazione venditore/acquirente, la modesta entità degli sconti e le restrizioni alla rivendita del metallo provano che nel mercato del platino per quanto riguarda i contratti coi clienti la concorrenza diretta sui prezzi è limitata.

(163) Nella risposta le parti sostengono che:

«I dubbi della Commissione per quanto riguarda la concorrenza sui prezzi sembrano appuntarsi sulla ridotta variazione degli sconti praticati ai clienti, ma in un'industria omogenea sarebbe illogico aspettarsi di poter osservare una qualsiasi dispersione di questo tipo (indipendentemente dal fatto che il mercato sia perfettamente concorrenziale o monopolistico).» (Rapporto NERA, pag. 27).

(164) La Commissione non è d'accordo con questa conclusione riguardante la concorrenza nell'industria del platino. I fornitori sono talvolta in concorrenza tra loro per i contratti a lungo termine con i clienti, ed effettivamente un importante fattore alla base della crescita della DPL negli ultimi anni è stato l'ingente contratto di fornitura che tale società ha stipulato con la Engelhard. Per tale contratto la DPL era in concorrenza con l'Amplats, ma ha offerto migliori condizioni e s'è così aggiudicata il contratto, anche se la Engelhard è collegata all'AAC. In un mercato sul quale operi un numero limitato di fornitori e clienti ed i prezzi del metallo venduto nell'ambito di contratti a lungo termine siano indicizzati in riferimento a quelli di mercato la concorrenza sui prezzi per quanto riguarda i contratti a lungo termine coi clienti può assumere solo la forma di sconti offerti quando i fornitori siano in concorrenza per i contratti più importanti; sarebbe effettivamente illogico che gli sconti non venissero considerati dall'acquirente un parametro ai fini della scelta del fornitore. I dati disponibili sembrano tuttavia provare che il mercato è caratterizzato da bassi livelli di concorrenza di questo tipo.

iii) Lo scarso grado di concorrenza è comprovato dal livello costantemente elevato dei prezzi

(165) Nella risposta le parti sostengono che i prezzi reali del platino in Rand siano calati per tutti gli anni

([13]) Meno del 10 %.
([14]) Meno del 15 %.
([15]) Meno del 50 %.
([16]) Meno del 40 %.
([17]) Meno del 40 %.
([18]) Meno del 25 %.
([19]) Meno del 5 %.

'90, acuendo la concorrenza tra i fornitori sudafricani:

«Una volta che si tenga conto dei livelli relativamente elevati d'inflazione che hanno caratterizzato l'economia sudafricana nel corso di tale periodo risulta evidente il forte cedimento dei prezzi reali del platino per tutti gli anni '90. Nel 1995 il prezzo medio risultava pari alla metà di quello di dieci anni prima; ciò fornisce un'indicazione delle pressioni concorrenziali cui erano sottoposti negli anni scorsi i fornitori sudafricani.» (Rapporto NERA, pag. 18).

(166) L'evoluzione dei prezzi annui reali del platino negli anni dal 1975 al 1995 riportati in USD, yen e rand è presentata nell'allegato V. Si può rilevare che i prezzi reali del platino in rand sono passati da 1 500 rand all'oncia a più di 3 000 rand all'oncia nel 1980 e nel 1986; eccezion fatta per il 1982 il prezzo reale del platino è stato al di sopra dei 2 000 rand all'oncia per l'intero periodo 1978-1990. Visto l'aumento della domanda verificatosi a partire dal 1985 ed il fatto che la DPL e la Russia abbiano aumentato la loro quota di mercato, se ne deve concludere che la DPL e la Russia hanno avuto un'importanza cruciale nel determinare una riduzione dei prezzi reali nel corso degli ultimi cinque anni fino a far loro sfiorare i livelli della metà degli anni '70. Ciò costituisce un'ulteriore conferma del fatto che nell'ultimo quinquennio la DPL e gli operatori russi hanno fornito un certo livello di concorrenza, il che non può però certamente dirsi di tutto il ventennio trascorso.

(167) È opportuno inoltre rilevare che i quantitativi relativamente modesti di platino trattati nelle borse metalli e l'esistenza di contratti a lungo termine forniscono ai produttori considerevoli possibilità d'influenzare l'evoluzione dei prezzi di mercato. In primo luogo i contratti a lungo termine danno ai produttori un maggiore controllo circa la destinazione dei quantitativi forniti e quindi sul prezzo di mercato; ciò risulta particolarmente vero nel caso dei contratti che prevedono restrizioni alla rivendita. I contratti a lungo termine tendono quindi ad impedire che le forniture di metallo influenzino direttamente l'evoluzione dei prezzi di mercato nelle borse metalli. In secondo luogo i principali fornitori hanno ampie opportunità d'influenzare i prezzi nelle borse metalli mediante le loro forniture a queste stesse borse; negli ultimi anni ad esempio i russi hanno venduto considerevoli quantitativi di platino nelle borse metalli, il che ha contribuito a determinare la riduzione dei prezzi del platino sopra discussa. Nel 1991 il prezzo del platino è perfino sceso al di sotto dei 350 USD quando le esportazioni russe sono per la prima volta aumentate sino a superare il milione di once.

iv) Comportamento passato dei principali operatori di mercato

(168) La Commissione non ha condotto un'indagine per accertare se i principali fornitori si siano comportati come un cartello in passato. Nel valutare la possibilità di futuri comportamenti paralleli anticoncorrenziali è tuttavia importante prender nota dell'ambiente concorrenziale di cui hanno fatto parte in passato i fornitori sudafricani oltre che dell'effettivo comportamento concorrenziale degli operatori russi.

(169) La concorrenza non era una caratteristica saliente dell'economia sudafricana prima dei recenti cambiamenti politici. In un'intervista con Tim Modise nel programma televisivo sudafricano «Focus» il presidente Mandela, interrogato circa la sua opinione in merito alla necessità di politiche antitrust, ha detto espressamente:

«Il fatto che vi siano cinque conglomerati che posseggono più dei tre quarti delle azioni quotate in borsa è assolutamente indesiderabile. La nostra industria o la nostra economia non possono fiorire e crescere se l'economia è strangolata da cinque conglomerati che monopolizzano l'industria del paese. Deve esservi concorrenza; è per questo motivo che il ministro dell'industria e del commercio è determinato a modificare la normativa in materia per garantire che vi sia concorrenza. Sotto questo profilo una normativa antitrust è d'importanza fondamentale.»

(170) In linea con la dichiarazione del presidente Mandela un documento interlocutorio ufficiale del governo sudafricano relativo alla politica mineraria sudafricana afferma che:

«Le strutture di mercato determinate dal dominio dei conglomerati economici comportano alcuni problemi d'importanza critica in quanto danno origine a mercati oligopolistici ... In Sudafrica è successo che i conglomerati hanno concluso accordi di spartizione del mercato per mezzo di una serie di pratiche collusive che hanno consentito loro di suddividersi i mercati e dato origine ad un accordo collusivo in cui l'astensione dalla concorrenza su alcuni mercati costituisce la contropartita per la possibilità di operare in maniera indisturbata su altri mercati non connessi ai primi.»

Il suddetto documento ha carattere interlocutorio e può quindi contenere opinioni contraddittorie; in tale documento tuttavia l'affermazione sopra riportata non viene contestata. È opportuno rilevare che l'industria mineraria è una delle più importanti in Sudafrica e che la AAC, la Gencor e le società cui la Gencor fa capo sono tra i più importanti operatori dell'industria mineraria sudafricana.

(171) Sul mercato del platino negli ultimi anni i russi hanno soddisfatto il 10 % della domanda di mercato con vendite effettuate a partire dalle loro scorte, con ogni probabilità motivate soprattutto dalla necessità di valute forti. Con le loro vendite gli operatori russi hanno fornito una certa concorrenza e contribuito a far calare il prezzo reale del platino agli inizi degli anni '90, oltre che ad impedire fino ad oggi in certa misura forti aumenti di prezzo. A giudicare dalle informazioni rese di dominio pubblico dalla Johnson Matthey sembra tuttavia che i russi si siano resi conto dei vantaggi che comporta il fatto di vendere quando la domanda di mercato è forte e di non lasciare che il prezzo del platino accusi una flessione troppo pronunciata. Il ruolo della Russia in quanto concorrente sul mercato mondiale appare quindi limitato. In base a quanto è successo in passato si deve concludere che sia logico attendersi che i russi siano soltanto in misura limitata concorrenti effettivi dei principali produttori sudafricani e siano in condizioni di esserlo soltanto fino all'esaurimento delle loro scorte (vedi più avanti).

(172) Secondo quanto dichiarato dal sig. R.W. Rowland, ex amministratore delegato e direttore generale della Lonrho, il comportamento anticoncorrenziale fa parte dei piani del settore già da molti anni e potrebbe addirittura sfociare nella costituzione di un cartello sulla falsariga di quello della De Beers. La Gencor è inoltre interessata da diversi anni ad acquistare le attività della Lonrho nel campo del platino per ottenere il controllo effettivo delle miniere della DPL. Le finalità monopolistiche erano, secondo quanto dichiarato dal sig. Rowland, ovvie per tutti gli interessati. Nella risposta le parti hanno sostenuto che quanto asserito dal sig. Rowland manca di prove o è irrilevante (risposta, pag. 11). Le parti non hanno tuttavia negato né confutato le dichiarazioni del sig. Rowland.

v) Nella futura situazione di mercato saranno presenti soltanto pochi fattori di concorrenza

(173) Come si è già detto negli anni scorsi i russi sono stati incentivati a vendere parte delle loro scorte dalla necessità di disporre di valuta estera. L'arrivo sul mercato di questi quantitativi ha generato una certa concorrenza, come dimostra ad esempio l'andamento dei prezzi reali. Le miniere russe sono tuttavia in uno stato lamentevole e trova ampio credito, non da ultimo anche tra le parti, l'ipotesi che, se le vendite mantengono il ritmo attuale, le scorte russe saranno esaurite in circa due anni. Si può quindi prevedere che la concorrenza derivante dalla vendita di scorte russe venga meno fra circa due anni; di conseguenza nel prevedibile futuro il potere di mercato dell'Implats, della DPL e dell'Amplats nei confronti degli operatori russi aumenterà, riducendo questi ultimi ad un ruolo di secondo piano.

(174) L'altro importante elemento nuovo di concorrenza sul mercato nello scorso decennio (a prescindere dalle scorte russe) è stata l'espansione della Lonrho, che ha portato la sua quota di mercato dal [...] ([20]) all'[...] ([21]) fra il 1985 ed il 1995. Secondo quanto dichiarato da un importante acquirente di platino: «Nel corso degli anni grazie alla sua espansione la divisione platino della Lonrho è divenuta una terza forza significativa sul mercato.»

(175) La Lonrho ha il potenziale per espandersi ulteriormente nel corso dei prossimi anni, realizzando a tal fine limitati investimenti supplementari. Tale ulteriore espansione genererebbe concorrenza nell'industria del platino e ci si deve aspettare che scateni una risposta alla sfida, in particolar modo da parte dell'Amplats.

(176) Il grafico dell'allegato II presenta le curve corrispondenti agli attuali costi d'esercizio dei produttori basati in Sudafrica. È opportuno rilevare che, ad esempio nel caso di [...], l'80 % circa dei costi complessivi fanno capo alle attività d'estrazione e concentrazione del minerale, che corrispondono per il 70 % a costi fissi. Come si può rilevare da tale grafico, e come si è discusso nella sezione VII. B.2, la struttura dei costi dell'Implats e dell'Amplats presenta variazioni molto più forti di quella della DPL. In genere viene inoltre riconosciuto che tra i tre produttori sudafricani l'Implats è quella con i costi più elevati e la DPL quella con i costi più bassi. Le differenze nelle rispettive strutture dei costi forniscono a tali società incentivi differenti sotto il profilo della concorrenza; i bassi livelli dei costi operativi della DPL in particolare la motivano ad espandere la sua produzione in concorrenza con gli altri membri dell'oligopolio.

(177) Dei tre fornitori sudafricani l'Implats è quello che, a causa dei costi elevati delle sue miniere, ha più da perdere qualora la concorrenza si faccia più vivace. La concorrenza metterebbe tuttavia sotto pressione anche le attività a costo più elevato dell'Amplats, costringendola a sviluppare ulteriormente e più rapidamente le sue riserve a basso costo. Risulta chiaro da documenti interni dell'Implats e della Lonrho che la Lonrho desidera espandere la produzione e che l'Implats è invece contraria ad un'espansione della DPL.

vi) Conclusione

(178) Dalle caratteristiche del mercato, dall'evoluzione della concorrenza sui prezzi e dai passati comportamenti dei principali operatori risulta chiaro che il mercato del platino è stato caratterizzato da una tendenza a comportamenti paralleli anticoncorrenziali. Nel corso degli ultimi cinque anni tuttavia un

([20]) Meno del 10 %.
([21]) Meno del 15 %.

elemento di concorrenza è stato fornito dalle vendite di scorte russe (che cesseranno fra due anni) e dall'espansione della DPL, che ha reso tale impresa una «terza forza» significativa sul mercato. In futuro la DPL potrà espandersi ulteriormente con contenuti investimenti aggiuntivi, e potrebbe quindi far concorrenza agli altri membri dell'oligopolio.

L'operazione notificata darebbe origine ad una dominanza oligopolistica ed effettivamente ad un duopolio

i) Il ruolo dell'Amplats nell'industria del platino

(179) Stando alla risposta fornita dalle parti la strategia dell'Amplats è chiara:

«L'Amplats ha reso costantemente manifesta la sua strategia ai suoi concorrenti. Per menzionare un recente esempio di tale comportamento, nel "Business Day" del 29 ottobre 1995 viene citata l'affermazione dell'Amplats secondo cui essa farà impiego della sua potenza finanziaria e della sua superiorità in termini di riserve per impedire ai concorrenti qualsiasi crescita sul mercato del platino. L'Amplats aggiunge che l'espansione attualmente in programma farà dei costi di produzione l'elemento discriminante tra vincitori e perdenti su tale mercato (vedi l'allegato IV). Affermazioni come questa sono rese credibili dal fatto che l'impresa controlla le possibilità di espansione caratterizzate dai costi più bassi (a PP Rust). .... L' Amplats viene così a trovarsi in una posizione in cui può, qualora non venga contrastata, esercitare sul mercato un potere unico nel suo genere. Per l'Amplats questa è la migliore di tutte le situazioni possibili, mentre per l' Implats e la DPL ciò comporterebbe un aggiustamento che costituisce la migliore possibilità di ristabilire una concorrenza significativa a livello di produttori (vedi gli allegati V, VIe VII).» (Appendice 10 della risposta).

(180) L'Amplats è in grado di porre in servizio nuova capacità produttiva a costi contenuti ed al ritmo che essa trova più opportuno. Nel decennio scorso i principali vincoli concorrenziali al comportamento dell'Amplats in questo campo sono stati l'espansione della DPL e le vendite effettuate dagli operatori russi con prelievi dalle scorte.

ii) La concentrazione darebbe effettivamente origine ad un duopolio

(181) L'operazione notificata riunirebbe in un'unica società tutte le attività della Gencor e della Lonrho nel campo del platino. Nel 1995 l'Implats/DPL e l'Amplats dovrebbero aver avuto una quota di mercato del 30-35 % ciascuna, destinata con ogni probabilità ad aumentare fino al 40 % per entrambe le società nel giro di un paio d'anni, quando si prevede che i russi cesseranno di effettuare vendite a partire dalle loro scorte riducendosi così ad un ruolo di secondaria importanza rispetto ad Implats/DPL ed Amplats. Nel medio-lungo termine è probabile che in pratica la situazione concorrenziale evolva in un duopolio, che renderebbe molto più agevole per i fornitori principali adeguare i propri comportamenti a quelli dell'altro, ad esempio limitando la produzione.

iii) Il fatto che l'Amplats e l'Implats/DPL abbiano strutture di costi analoghe ridurrebbe gli incentivi alla concorrenza

(182) Come si può rilevare dal grafico II.B dell'allegato II la fusione di DPL ed Implats darebbe origine ad una nuova società caratterizzata da una struttura dei costi d'esercizio delle miniere analoga a quella dell'Amplats. Il suddetto grafico II.B dell'allegato II non implica che i costi operativi risulteranno gli stessi sotto tutti gli aspetti, poiché potranno persistere importanti differenze connesse alla qualità del minerale ed a sue differenti composizioni ovvero a differenze dei costi relativi ai processi di lavorazione ed affinazione nonché di quelli amministrativi. I grafici dell'allegato II tuttavia rispecchiano una maggiore somiglianza dei costi di Amplats ed Implats/DPL in seguito alla fusione.

(183) L'Implats ha asserito che l'operazione consentirebbe considerevoli sinergie all'impresa nata dalla fusione. Come si vedrà più avanti alla sezione VIII tali sinergie sono contestate dalla dirigenza della DPL; la Commissione dal canto suo ritiene che le sinergie prospettate potrebbero addirittura rivelarsi negative giacché le differenze esistenti tra la cultura organizzativa della Implats e quella della DPL renderebbero difficoltosa l'integrazione e potrebbero pertanto risultare molto costose. L'unico effetto della concentrazione sulla struttura dei costi sarebbe quindi quello di dare origine ad una società con una struttura dei costi analoga a quella dell'Amplats senza però che le sinergie le conferiscano vantaggi di costo rispetto all'Amplats.

(184) L'aumentata somiglianza tra l'Amplats e l'Implats/DPL per quanto riguarda la struttura dei costi comporterebbe una maggiore probabilità che la società nata dalla fusione e l'Amplats finiscano per assomigliarsi anche nel modo in cui risentono dell'evoluzione del mercato e cercano d'influenzarla, ad esempio mediante le loro decisioni in tema di produzione; un aumento di prezzo produrrebbe ad esempio effetti analoghi sulla redditività delle due imprese. I due operatori sudafricani

avrebbero quindi un grado più elevato d'interesse comune nelle modalità d'evoluzione del mercato, che aumenterebbe la probabilità di comportamenti paralleli anticoncorrenziali derivanti dalla concentrazione, ad esempio riduzioni della produzione.

(185) Nella risposta le parti hanno asserito che negli scorsi anni la Implats si è radicalmente trasformata e che le differenze di costi tra i produttori sudafricani sono molto minori di quanto prospettato. Non viene tuttavia contestato il fatto che che la DPL sia il produttore con i costi più bassi dell'industria sudafricana del platino e che uno tra i principali obiettivi perseguiti dalla Implats mediante la fusione è quello di assicurarsi l'accesso a riserve di basso costo.

iv) La concentrazione eliminerebbe la DPL dal mercato e ridurrebbe la concorrenza

(186) Essa eliminerebbe la DPL in quanto operatore di mercato indipendente: tutti gli aspetti delle attività di estrazione, lavorazione, affinazione e commercializzazione del platino verrebbero concentrati sotto la responsabilità di una dirigenza unitaria nell'ambito dell'Implats/DPL. La DPL verrebbe dunque eliminata in quanto «terza forza» significativa sul mercato, lasciando quindi ai clienti minori possibilità di scelta. Di conseguenza le condizioni contrattuali diventerebbero probabilmente ancora meno favorevoli ai clienti; è ad esempio prevedibile che in seguito alla concentrazione la concorrenza sugli sconti, già attualmente limitata, si ridurrebbe ulteriormente.

(187) È altamente probabile che la concentrazione determinerebbe una riduzione della produzione della nuova impresa. In questo contesto va osservato che una restrizione della produzione non si concreta unicamente in una riduzione del livello assoluto della produzione; il fatto di controllare il tasso di espansione della capacità può risultare altrettanto importante. Anche in un mercato caratterizzato da una crescita moderata quale quello del platino un semplice rallentamento del tasso d'espansione della capacità risulterebbe sufficiente a determinare pressioni sull'equilibrio tra domanda ed offerta e, di conseguenza, aumenti di prezzo. Il controllo del tasso d'espansione sembra di fatto costituire uno tra gli obiettivi principali della concentrazione; come rileva la circolare con cui la Lonrho ha preparato gli azionisti all'operazione:

«In passato l'Implats e la Lonhro non sono riuscite ad accordarsi su diversi punti, tra cui le proposte della Lonrho volte ad ampliare le attività della DPL. I direttori ritengono che in seguito alla concentrazione l'interesse che la Lonhro e la Gencor hanno ad incrementare il valore dell'Implats così ampliata sarà allineato, a tutto vantaggio di entrambi gli azionisti.»

(188) Stando alle proiezioni presentate al [...] inoltre questo allineamento degli interessi derivante dalla concentrazione comporterebbe il ridimensionamento dei programmi d'espansione e determinerebbe così prezzi più elevati rispetto ad una situazione in cui l'operazione non avesse luogo ed entrambe le società dessero seguito ai loro attuali programmi per il futuro. In particolare al [...] sono stati presentati due differenti scenari di produzione che prospettano le ripercussioni sulla produzione d'Implats e DPL a seconda che la concentrazione abbia o no luogo:

«a) [...]

b) [...] [22]».

(189) In particolare, stando a quanto riferito dal rapporto intitolato [...], [...] ritiene che per quanto riguarda il mercato la concentrazione produrrebbe due benefici principali (oltre ad eventuali risparmi di costo):

«[... il fatto di mantenere gli attuali livelli di produzione dovrebbe influenzare positivamente i prezzi di riferimento del metallo]» [23];

ed inoltre

«[... consiste nel fatto che il gruppo risultante dalla concentrazione avrà una capitalizzazione di mercato superiore al valore di base delle entità che si sono fuse. Ciò sarebbe dovuto alle sue dimensioni ed alla sua capacità di esercitare una maggiore influenza sul mercato]».

(190) Senza la concentrazione un'espansione della DPL aumenterebbe la pressione concorrenziale sui pozzi a basso margine di redditività dell'Implats e dell'Amplats. Basandosi sul grafico dell'allegato II la Commissione stima che nel 1994 il [...] [24] della produzione dell'Implats ed il [...] [25] di quella dell'Amplats facessero capo a pozzi con utili di esercizio negativi. La concentrazione ridurrebbe la concorrenza e darebbe origine ad una dominanza oligopolistica per due motivi:

a) essa eliminerebbe in via definitiva la minaccia concorrenziale che la DPL rappresenta per le attività ad alto costo dell'Implats consolidando le funzioni di marketing della DPL e della stessa Implats e garantendo che eventuali espansioni future delle attuali riserve della DPL

[22] [...]
[23] [...]
[24] Meno del 25 %.
[25] Meno del 25 %.

servano gli interessi del complesso Implats/DPL. Per l'Implats dunque la concentrazione rappresenterebbe un freno al comportamento concorrenziale dell'attuale DPL;

b) essa darebbe origine ad una società di dimensioni identiche a quelle dell'Amplats, caratterizzata dalla disponibilità di considerevoli riserve a basso costo, da un'analoga struttura dei costi e dalla capacità d'influenzare maggiormente il mercato. In questa situazione, date le caratteristiche del mercato ed il passato comportamento concorrenziale dell'industria, l'Amplats e l'Implats/DPL non avrebbero alcun incentivo a farsi concorrenza. Effettivamente è molto più probabile che l'attuale struttura produca un certo grado di concorrenza poiché la DPL costituisce una terza forza sul mercato ed è più incentivata ad ampliare la sua produzione di quanto lo sarebbe un'impresa risultante dalla sua fusione con l'Implats.

(191) Nonostante i precedenti legami tra i gruppi Gencor e Lonhro qualora la concentrazione non avesse luogo è chiaro che l'Implats non sarebbe in grado d'impedire indefinitamente alla DPL di espandere la sua produzione di platino, il che comporterebbe per la DPL ridotti investimenti aggiuntivi. Dai dati forniti dalle parti oltre che da un'analisi fornita dal sig. R.W. Rowland, ex presidente della Lonrho, risulta che l'espansione in programma può venir finanziata semplicemente con fondi provenienti dall'interno del gruppo. Sarebbe addirittura possibile un'ulteriore espansione a basso costo ed i diritti di tutela dell'azionista di minoranza Implats non potrebbero nel corso del tempo impedire iniziative che comportino un beneficio per tutti gli azionisti.

(192) Nella risposta le parti esprimono il dubbio che la Commissione non abbia accordato il giusto peso agli elementi probatori del caso presentando in modo fuorviante le opinioni dei terzi circa la concentrazione. Esse cercano di quantificare l'importanza dei suddetti elementi probatori citando una percentuale delle risposte a due specifiche domande che figurano nei questionari della Commissione, nella convinzione che questi dati suffraghino la loro tesi circa le ripercussioni dell'operazione. La Commissione non concorda nel ritenere che sia possibile valutare l'importanza di tali elementi probatori percentualizzando le risposte. Di fatto essa è giunta alla conclusione che la concentrazione ridurrebbe la concorrenza sul mercato del platino proprio perché ha preso in considerazione tutti gli elementi probatori.

B.6. **Analisi economiche presentate dalle parti**

(193) Nell'ambito della risposta le parti hanno presentato un'analisi economica dell'operazione proposta elaborata dal consulente britannico NERA, cui le parti avevano congiuntamente affidato tale incarico.

(194) L'analisi economica della NERA fornisce un quadro di riferimento per l'analisi della concorrenza nell'industria del platino. La conclusione circa quanto avvenuto in passato sotto questo aspetto è che «la relazione tra l'attuale prezzo di mercato ed i costi d'esercizio dei produttori sudafricani è compatibile con i risultati di un mercato concorrenziale.» (rapporto NERA, pag. 12).

(195) La Commissione è del parere che la misura in cui gli attuali livelli di prezzo rispecchino il prezzo di un'industria perfettamente concorrenziale costituisca un argomento di ricerca empirica e che non sia stata accertata dalla NERA né dalla Commissione. Come si è già visto alla sezione VII.B.5 tuttavia la Commissione concorda nel ritenere che negli ultimi anni si sia avuto un certo livello di concorrenza sul mercato del platino, soprattutto grazie alle vendite effettuate dagli operatori russi a partire dalle scorte ed all'espansione della DPL. La Commissione condivide parimenti l'opinione della NERA che tale concorrenza abbia determinato una riduzione dei costi d'esercizio ed un incentivo a porre in servizio nuove fonti d'approvvigionamento a basso costo (rapporto NERA, pag. 6). Sotto questo profilo la DPL ha svolto un ruolo di rilievo nell'industria sudafricana del platino.

(196) Per quanto riguarda la possibilità di un abuso di monopolio la NERA sostiene che «In primo luogo, una delle caratteristiche fondamentali dell'abuso di un monopolio è la soppressione delle produzioni che diano luogo a costi d'esercizio inferiori al livello (prevalente) dei prezzi monopolistici, ed in secondo luogo l'esercizio del potere monopolistico dipende in ampia misura dalla capacità del monopolista di controllare le fonti marginali d'offerta.»

(197) La Commissione condivide l'opinione secondo la quale la risposta in termini di offerta marginale è di fondamentale importanza per l'esercizio del potere monopolistico nell'ambito di una concezione classica dell'economia. Come si è già argomentato tuttavia (vedi ad esempio la sezione VII.B.4) risulta estremamente improbabile che il vuoto generato da una riduzione della produzione di platino da parte dell'oligopolio venga colmato dalle forniture di fonti marginali, vale a dire da fornitori estranei all'oligopolio, dalle attività di riciclo e da scorte al di fuori della Russia.

(198) Per quanto riguarda la possibilità di una dominanza oligopolistica la NERA sostiene che «il presupposto forse più essenziale perché un gruppo oligopolistico compatto riesca ad influenzare il mercato in senso anticoncorrenziale è che l'am-

biente di mercato sia stabile ed esente da shock esterni che possano sovvertire lo status quo.» (Rapporto NERA, pag. 25).

(199) Secondo la NERA nel novero delle possibili fonti di shock esterni rientrano:

a) esposizione a fluttuazioni della domanda,

b) incertezze riguardanti l'elasticità (a breve e lungo termine) della domanda,

c) incertezze riguardanti le politiche commerciali dei detentori di scorte di platino e di fonti marginali di platino quali le miniere di nichelio,

d) incertezze riguardanti la disponibilità di platino riciclato (rapporto NERA, pag. 25).

(200) *Per quanto riguarda il punto a):* giova osservare che alcune fluttuazioni della domanda nel corso del tempo costituiscono una caratteristica normale di molti mercati e non una particolarità dell'industria del platino. Tali variazioni possono tuttavia risultare importanti ai fini della valutazione della dominanza oligopolistica se ed in quanto esse alterano l'equilibrio dell'oligopolio. Come si è già fatto notare nei prossimi anni è prevista una crescita solo moderata del mercato del platino; inoltre negli ultimi decenni le variazioni della domanda sono state positive in quanto ne hanno determinato un incremento, ed attualmente le previsioni tendono in pratica ad escludere il rischio di una flessione della domanda; il prospettato disavanzo dell'offerta sembra anzi poter venir colmato soltanto dall'Amplats, dall'Implats, dalla DPL o dalle scorte russe (nel breve termine).

(201) La NERA sostiene «che il platino è in certa misura soggetto a fluttuazioni speculative della domanda» e che «il volume degli scambi su carta nella NYMEX e nella TOCOM ha raggiunto nel 1995 i 135 milioni di once circa, vale a dire è stato approssimativamente 27 volte superiore al volume delle forniture materiali.» (Rapporto NERA, pag. 8). Il volume assoluto degli scambi su carta costituisce un indicatore poco affidabile del livello di attività speculativa su un mercato. Nella sua indagine la Commissione non ha riscontrato che il mercato del platino sia speculativo, quanto piuttosto che esso è condizionato dai fattori fondamentali pertinenti all'offerta ed alla domanda, come si è già visto nella sezione relativa al mercato del prodotto. In particolare lo studio della RSI commissionato dalla Commissione ha riscontrato che la NYMEX è soprattutto un mercato a termine al servizio degli scambi materiali piuttosto che un puro mercato dei contratti a premio (dei futures).

(202) *Per quanto riguarda il punto b):* la Commissione è giunta alla conclusione che la domanda di platino è inelastica rispetto al prezzo all'interno dell'attuale intervallo di prezzi. Come si è già visto a proposito del mercato del prodotto [sezione VI.A.2.iii)], la Commissione riconosce che nel lungo termine le elasticità della domanda di platino potrebbero risultare più elevate qualora i prezzi dovessero ad esempio raddoppiarsi o triplicarsi; è tuttavia altamente improbabile che un aumento significativo ma più contenuto dei prezzi (ad esempio del 10 %) determini cospicui fenomeni di sostituzione. Ciò risulta di fatto chiaro dall'esperienza del periodo 1985-1989, nel corso del quale il prezzo reale del platino era superiore ai 600 USD l'oncia (superiore quindi del 40 % circa al livello del 1995) ma non si sono avuti fenomeni di sostituzione e la domanda ha anzi continuato ad aumentare. Nella risposta le parti non contestano che la domanda risulti inelastica rispetto al prezzo all'interno dell'attuale intervallo di prezzi; ciò è congruente con il funzionamento di un mercato concorrenziale: effettivamente stando alla teoria economica un valore superiore all'unità dell'elasticità della domanda rispetto ai prezzi potrebbe aver voluto significare che il prezzo del platino era già stato fissato al suo livello monopolistico già prima dell'operazione notificata (rapporto NERA, pag. 27, punto 3). Come già visto in precedenza tuttavia la Commissione non ritiene che l'attuale livello dei prezzi si configuri come monopolistico a causa della concorrenza esistente, che fa capo soprattutto alla DPL ed alle vendite effettuate dagli operatori russi a partire dalle scorte. Ciò risulta interamente compatibile con il riscontro dell'inelasticità rispetto al prezzo della domanda di platino.

(203) *Per quanto riguarda i punti c) e d):* come già visto in precedenza la Commissione ritiene estremamente improbabile che fattori quali la presenza di fornitori estranei all'oligopolio o di scorte al di fuori della Russia e la disponibilità di platino riciclato possano avere sul mercato ripercussioni sufficienti ad impedire abusi di una posizione dominante comune.

B.7. Conclusione

(204) In passato il mercato del platino è stato caratterizzato dalla tendenza a comportamenti paralleli anticoncorrenziali; vi sono in effetti le prove di una scarsa concorrenza sui prezzi negli ultimi due decenni. Negli anni scorsi gli operatori russi hanno venduto una parte delle loro scorte, probabilmente a causa della necessità di valuta estera, perseguendo tuttavia una politica mirante a vendere quando la domanda è sostenuta. È inoltre generalmente riconosciuto che in passato l'industria mineraria sudafricana è stata caratterizzata da un comportamento fortemente anticoncorrenziale. La DPL ha operato in questo ambiente, ma è stata tuttavia in grado di espandere la sua produzione facendo in tal modo concorrenza all'Amplats ed all'Implats. Le vendite di scorte russe e l'espansione della DPL rappresentano i principali fattori di concorrenza sul mercato.

(205) Qualora la concentrazione avesse luogo la situazione futura sarebbe caratterizzata dalla presenza

di due fornitori sudafricani, simili per struttura di costi ed incentivi. La concentrazione di DPL ed Implats influenzerebbe in senso anticoncorrenziale l'evoluzione del mercato poiché attualmente la DPL è incentivata ad espandersi mentre con la concentrazione essa cesserebbe di essere l'operatore più attivo del mercato, e l'entità risultante dalla concentrazione non sarebbe incentivata ad espandersi poiché non intenderebbe sottoporre a pressioni le attività ad alto costo dell'Implats. Viste le caratteristiche del mercato nonché le analogie che verrebbero a crearsi tra le due imprese per quanto riguarda la struttura dei costi, e considerata l'esperienza storica in fatto di concorrenza nell'industria del platino, l'Implats/DPL e l'Amplats non sarebbero in alcun modo incentivate a farsi concorrenza. L'eliminazione della DPL sarebbe dunque importante per il mercato sotto il profilo qualitativo. È estremamente probabile che una conseguenza della concentrazione sarebbe un'ulteriore contrazione dell'offerta di platino nel medio termine, e quindi un livello più elevato dei prezzi. Ciò sarebbe nell'interesse dell'Amplats e dell'entità risultante dalla concentrazione d'Implats e DPL, le quali potrebbero effettivamente detenere una posizione duopolistica dominante a causa della ridotta concorrenzialità degli operatori russi nel medio termine.

(206) In conclusione l'operazione proposta darebbe nel medio termine origine ad un duopolio, costituito da Amplats ed Implats/DPL, che godrebbe di una posizione dominante sul mercato del platino (già caratterizzato da una debole concorrenza), con il risultato che la concorrenza effettiva sarebbe significativamente ostacolata nel mercato comune. Le quote di mercato delle parti sono relativamente più basse nel mercato comune di quanto non siano in altre zone geografiche cosicché le parti hanno sostenuto che l'operazione avrebbe per tale motivo soltanto ripercussioni di secondaria importanza su detto mercato. Come si è già visto tuttavia quello del platino è un mercato mondiale ed i prezzi del platino nella Comunità europea sono fissati a livello mondiale. Le ripercussioni anticoncorrenziali dell'operazione sul mercato del platino verrebbero pertanto avvertite anche nella Comunità europea, sotto forma ad esempio di prezzi più elevati per tutto il platino venduto nella Comunità europea e non soltanto per quello venduto dall'Implats e dalla DPL.

C. *Rodio*

(207) In termini di valore delle vendite il rodio risulta terzo tra i MGP in ordine d'importanza dopo platino e palladio; in termini di volume nel 1994 le vendite di rodio rappresentavano il 12 % delle vendite complessive di MGP.

(208) In termini di quote di mercato e di concentrazione dell'offerta la situazione risulta comparabile a quella del platino. L'Implats/DPL e l'Amplats detengono congiuntamente una quota del 70 % circa del mercato e la Russia una del 20-25 % circa (vedi la tabella A2 dell'allegato I). Il mercato del rodio sembra presentare caratteristiche identiche a quello del platino: il mercato è trasparente, il metallo è un prodotto omogeneo liberamente scambiato ed i prezzi praticati dai venditori sono di dominio pubblico. Inoltre la tecnologia d'estrazione e d'affinazione è matura, il processo di produzione è identico a quello degli altri MGP, l'industria pone forti ostacoli all'ingresso di nuovi operatori, vi sono legami finanziari e contratti plurimercati tra gli operatori e non è plausibile che gli acquirenti abbiano un contropotere di rilievo, come nel caso del platino.

(209) Come nel caso del platino la domanda di rodio è inelastica rispetto al prezzo poiché il suo impiego è connesso quasi esclusivamente ai catalizzatori per autoveicoli. Più specificamente, il 98 % del rodio viene utilizzato per tali catalizzatori ed il restante 2 % per altre applicazioni industriali.

(210) *Conclusione:* per le stesse ragioni addotte nella discussione relativa al mercato del platino le caratteristiche del mercato del rodio fanno sì che in seguito alla concentrazione notificata la concorrenza tra i principali operatori non sarebbe sufficiente a garantire una concorrenza effettiva in tale mercato. L'operazione proposta dunque darebbe nel medio termine origine ad un duopolio che godrebbe di una posizione dominante sul mercato del rodio, con il risultato che la concorrenza effettiva sarebbe significativamente intralciata all'interno del mercato comune.

D. *Palladio, rutenio, iridio*

(211) Oltre ai mercati del platino e del rodio la Commissione ha esaminato anche quelli di palladio, rutenio ed iridio. Sui mercati del rutenio e dell'iridio non sono stati individuati problemi di natura concorrenziale. Sul mercato del palladio gli operatori russi sembrano godere di una posizione dominante; giacché peraltro la DPL aggiungerebbe solo [...] [26] alla quota di mercato del [...] [27] (dati 1994) della Implats la proposta concentrazione non eliminerebbe la suddetta posizione dominante degli operatori russi su tale mercato.

VIII. PROGRESSO ECONOMICO E TECNICO

(212) L'Implats ha sostenuto che la concentrazione d'Implats e DPL renderebbe possibile realizzare consi-

[26] Meno del 5 %.
[27] Meno del 15 %.

derevoli sinergie e ridurre in tal modo i costi. L'Implats in particolare ritiene che tali sinergie possano essere ottenute grazie a:

i) vantaggi in termini di produttività legati allo scambio di conoscenze tra le parti,

ii) risparmi connessi alla chiusura di alcuni impianti di lavorazione ed affinazione della DPL.

(213) La portata di queste sinergie è contestata dalla dirigenza della DPL. In un rapporto redatto per il consiglio d'amministrazione della Lonrho PLC, Morgan Grenfell e James Capel hanno stimato che la concentrazione darebbe luogo solo ad un decimo circa delle sinergie individuate dalla Implats (esclusi alcuni effetti, positivi e negativi, non quantificabili). La Commissione ritiene che le sole sinergie di rilievo siano quelle relative agli impianti di lavorazione ed affinazione, che però produrrebbero effetto soltanto a distanza di diversi anni. Vi è in particolare un certa vaghezza quanto alle sinergie connesse alla concentrazione delle attività di affinazione dei metalli preziosi in un unico impianto. Nel complesso inoltre le sinergie derivanti dalla concentrazione potrebbero addirittura risultare negative a causa delle forti differenze tra le culture organizzative delle due società, che renderebbero l'integrazione difficoltosa e con ogni probabilità costosa.

(214) Sembra che la principale sinergia derivante dalla concentrazione consista nell'aumento del potere di mercato della nuova entità. Tuttavia anche in presenza di sinergie la Commissione è del parere che esse non andrebbero a vantaggio dei consumatori poiché la proposta operazione darebbe origine ad una posizione dominante congiunta dei mercati del platino e del rodio e costituirebbe un ostacolo alla concorrenza su questi stessi mercati.

IX. PROGETTO D'IMPEGNO PROPOSTO DALLE PARTI

(215) Le parti hanno proposto alla Commissione un progetto d'impegno che cerca di dissipare le perplessità in tema di concorrenza suscitate dall'operazione. Tale progetto è stato trasmesso agli Stati membri e discusso nel corso della riunione del comitato consultivo tenutasi il 9 aprile 1996. Esso consta di tre elementi:

a) lo sviluppo di capacità aggiuntive per [...] once al [...];

b) il mantenimento della produzione ai livelli attuali ([...] d'once all'anno);

c) la costituzione di un «nuovo fornitore» operante sul mercato.

(216) L'impegno proposto riguarda una serie di comportamenti e non può pertanto venir accettato a norma del regolamento concentrazioni. In ogni caso esso non fa venir meno le perplessità della Commissione in tema di concorrenza. Benché infatti lo sviluppo di capacità aggiuntive risulti positivo, l'offerta di rendere disponibili capacità aggiuntive associata alla proposta di mantenere la produzione ai livelli attuali non corrisponde alla crescita del mercato che tutti i commentatori affermano avrà luogo. La produzione di altri pozzi di proprietà dell'impresa risultante dalla concentrazione potrebbe inoltre venir ridotta anzitempo nel solo intento di mantenere la produzione al livello di [...] di once, il che ridurrebbe l'offerta globale. Ciò che più conta, questi elementi della proposta non affrontano il problema della struttura oligopolistica del mercato: qualora un fornitore mantenesse la sua produzione ad un livello costante, questo fatto verrebbe segnalato ad altri membri dell'ologopolio (ad esempio la Amplats), con la conseguenza che un'eventuale crescita della domanda di mercato determinerebbe una pressione al rialzo sui prezzi.

(217) Per quanto riguarda la costituzione di un «nuovo fornitore», le parti intendono semplicemente [...]. Tale iniziativa avrebbe di conseguenza ripercussioni trascurabili sull'offerta futura di platino ai clienti finali.

(218) In seguito alla presenza di questi elementi di fatto dunque la proposta d'impegno presentata dalle parti risulta insufficiente a dissipare le perplessità pertinenti alla concorrenza suscitate dall'operazione notificata.

X. CONCLUSIONE

(219) Il risultato dell'operazione proposta sarebbe quello di dar origine ad un duopolio tra Amplats ed Implats/DPL che godrebbe di una posizione dominante sui mercati del platino e del rodio, con il risultato che la concorrenza effettiva sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune a termini dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento concentrazioni,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione di concentrazione consistente nell'acquisto in comune del controllo totale dell'Implats e della DPL da parte della Gencor Limited e della Lonrho plc, notificata dalle stesse Gencor Limited e Lonrho plc, è incompatibile con il mercato comune ed il funzionamento dell'accordo SEE.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione le seguenti imprese:

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

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

Fatto a Bruxelles, il 24 aprile 1996.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione

ALLEGATO I

Tabella A1

Valori stimati delle quote del mercato del platino nel 1994 e nel 1995, in termini di volume (*)

(in %)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
DPL	< 15	< 15
Le due parti	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Operatori russi	< 25	< 25
Altri	< 10	< 10
Attività di riciclo	< 10	< 10
Totale	100	100

Fonte: Dati forniti dalle parti.

(*) Sul mercato del platino le quote di mercato in termini di volume e di valore sono identiche.

(**) Il calo della quota di mercato della Implats verificatosi tra il 1994 ed il 1995 era dovuto a problemi temporanei di produzione.

Tabella A2

Valori stimati delle quote del mercato di palladio e rodio nel 1994, in termini di volume (*)

(in %)

	Palladio	Rodio
Implats	< 15	< 25
DPL	< 5	< 10
Le due parti	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Operatori russi	< 60	< 25
Altri	< 10 (**)	< 15 (**)
Totale	100	100

Fonte: Dati forniti dalle parti.

(*) Su questi mercati le quote di mercato in termini di volume e di valore sono identiche.

(**) Escluse le attività di riciclo, che secondo la Johnson Matthey nel 1994 hanno potuto soddisfare meno del 10 % della domanda complessiva di palladio e rodio.

ALLEGATO II

NOTE ESPLICATIVE AI GRAFICI

I grafici presentati nell'allegato II rappresentano le curve dei costi d'esercizio dei tre produttori sudafricani di platino prima e dopo la proposta concentrazione, quali risultano dai calcoli delle parti.

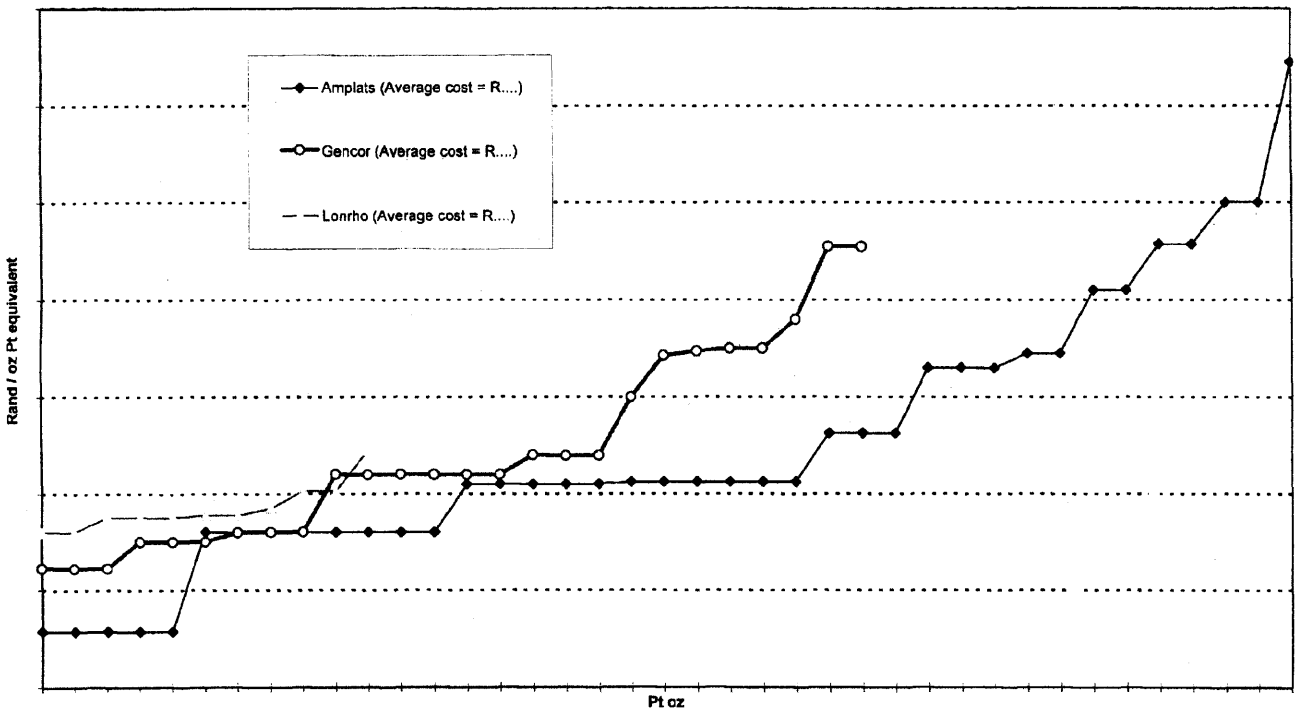
I grafici sono stati elaborati basandosi sui costi d'esercizio complessivi delle singole miniere dei produttori (espressi in rand per oncia di platino equivalente) per il 1994 e sulle quantità prodotte (in migliaia di once) da ogni miniera.

Ogni scatto nella curva dei costi indica quindi l'aumento marginale di produzione ed i relativi costi d'esercizio per ogni miniera aggiuntiva.

Il grafico evidenzia l'attuale asimmetria delle strutture dei costi d'esercizio di DPL, Implats ed Amplats e la simmetria delle strutture di tali costi che verrebbe a crearsi tra Implats/DPL ed Amplats in seguito alla concentrazione.

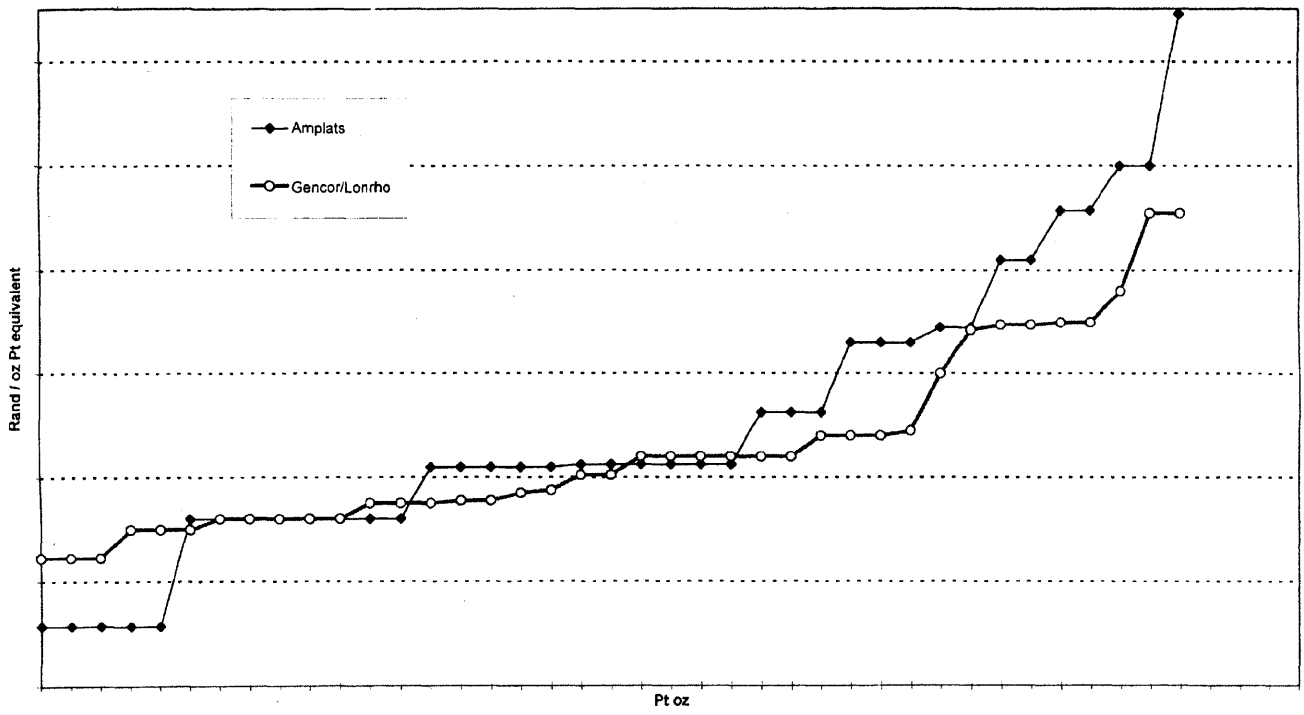
ALLEGATO II A

PRIMA DELLA CONCENTRAZIONE (COSTI D'ESERCIZIO DEI POZZI)



ALLEGATO II B

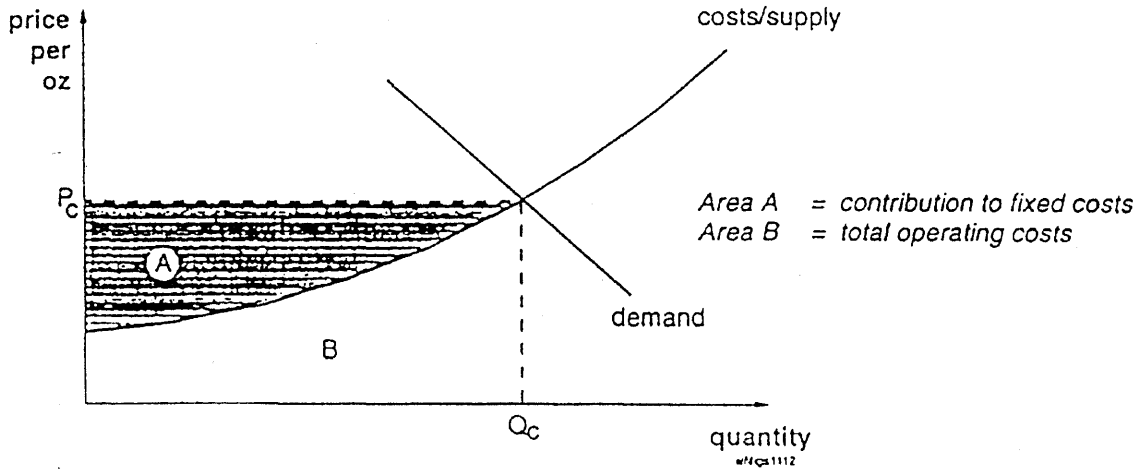
DOPO LA CONCENTRAZIONE (COSTI D'ESERCIZIO DEI POZZI)



ALLEGATO III

Figura 2.1

Costi, offerta e domanda in un'industria di risorse naturali



ALLEGATO IV

Figura 3.1

Curva dei costi dei produttori di platino sudafricani (primo semestre de l'esercizio 1995)

[...]

ALLEGATO V

PREZZO DEL PLATINO IN VARIE VALUTE

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

ALLEGATO VI

VOLUMI E QUOTE DEL MERCATO DEL PLATINO, 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Volume											*(in migliaia di once)*
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Totale Sudafrica	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Russia (vendite)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Nordamerica	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Altri	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Attività di riciclo	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Totale mondo	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Quote %											*(in %)*
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Totale Sudafrica	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Russia (vendite)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Nordamerica	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Altri	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Attività di riciclo	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Totale mondo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: «Platinum 1995 and Platinum 1995 Interim Review» della Johnson Matthey. I dati relativi all'offerta rappresentano stime di fonte Implats delle vendite effettuate dalle miniere di platino primario. Eccezion fatta per i quantitativi provenienti dalla Russia tali valori corrispondono strettamene alla produzione delle miniere.

ALLEGATO VII

PREZZO DEL PLATINO IN VARIE VALUTE

