DECISÃO DA COMISSÃO

de 24 de Abril de 1996

que declara uma concentração incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do EEE

(Processo nº IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(97/26/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o seu artigo 57º.

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], alterado pelo Acto de Adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 20 de Dezembro de 1995, de dar início a um processo neste caso,

Após ter dado às empresas em causa a oportunidade de darem a conhecer os seus pontos de vista sobre as objecções levantadas pela Comissão,

Tendo em conta o parecer do Comité consultivo em matéria de concentrações [2],

CONSIDERANDO O SEGUINTE:

(1) O processo em apreço diz respeito à Gencor Limited da África do Sul («Gencor») e à Lonrho PLC do Reino Unido («Lonrho»), que notificaram conjuntamente uma operação através da qual adquirirão o controlo conjunto da empresa Impala Platinum Holdings Limited («Implats»). A Implats tem actualmente todas as actividades de extracção e de refinação da Gencor no sector dos platinóides. As actividades da Lonrho no sector da platina são exercidas através da Eastern Platinum Limited («Eastplats») e da Western Platinum Limited («Westplats»), constituindo estas duas empresas a Lonrho Platinum Division («LPD»). A Gencor é controlada em conjunto pela South African National Life Insurance Company («Sanlam») e pelo Rembrandt Group Limited («Rembrandt») nos termos do nº 3 do artigo 3º do Regulamento (CEE) nº 4064/89 (a seguir denominado «regulamento das concentrações»).

(2) Por decisão de 8 de Dezembro de 1995, a Comissão ordenou, nos termos do nº 2 do artigo 7º e do nº 2 do artigo 18º do regulamento das concentrações, a suspensão da concentração no seu conjunto, até tomar uma decisão final.

(3) Por decisão de 20 de Dezembro de 1995, a Comissão considerou que a concentração levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. A Comissão deu, por conseguinte, início a um processo relativamente a este caso, nos termos do nº 1, alínea c, do artigo 6º do regulamento das concentrações.

I. AS PARTES

(4) A Gencor é um grupo mineiro e metalúrgico internacional com sede na África do Sul. A Lonrho é uma empresa britânica que tem participações nas indústrias extractivas e de refinação, na hotelaria, agricultura e comércio em geral.

II. A OPERAÇÃO

(5) A operação projectada conduz à aquisição do controlo conjunto da totalidade da Implats e da LPD por parte da Lonrho e da Gencor.

(6) A operação efectua-se em duas etapas: a) a aquisição do controlo conjunto pela Lonrho e pela Gencor da Implats, na qual a Gencor tem actualmente 46,5 %, pertencendo o restante capital ao público, e b) a aquisição do controlo exclusivo por

[1] JO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1. Regulamento rectificado no JO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.
[2] JO nº C 13 de 14. 1. 1997.

parte da Implats das duas empresas, Eastplats e Westplats, que possuem actualmente todas as actividades de platina da Lonrho, e em que esta tem 73 % e a Implats 27 %.

(7) Em contrapartida da transferência dos interesses da Lonrho na Eastplats e na Westplats para a Implats, a Lonrho receberá novas acções da Implats. As acções serão cotadas na Bolsa de Joanesburgo e na Bolsa Internacional de Londres. Aquando da emissão de novas acções, a Gencor e a Lonrho terão cada uma cerca de 32 % do capital da Implats, sendo as restantes acções distribuídas pelo público.

III. A CONCENTRAÇÃO

Controlo conjunto

(8) As partes nomearão cada uma quatro administradores para o conselho de administração da Implats. O conselho incluirá igualmente dois directores não executivos independentes e quatro directores executivos, não podendo nenhum deles trabalhar ou ser director de qualquer dos grupos Lonrho ou Gencor. Um dos administradores designados pela Gencor será nomeado director-geral e disporá de um voto de qualidade. Contudo, este voto não será utilizado no caso de «questões relevantes do conselho de administração», em que um acordo relativo às regras de votação (Voting Pool Agreement) garante que as pessoas designadas por cada uma das partes votam em conjunto. Um mecanismo semelhante permite às partes votarem em conjunto em questões apresentadas nas assembleias gerais da Implats. As questões que são da competência do conselho de administração são nomeadamente as seguintes:

a) A conclusão, alteração ou denúncia de acordos ou contratos entre a Implats e a Gencor ou a Lonrho;

b) A cessão ou aquisição, no âmbito de uma única operação, de activos cujo valor cumulado ultrapasse 50 milhões de rands (cerca de 10 milhões de ecus);

c) A aprovação do orçamento;

d) O pagamento de dividendos e a emissão de acções.

Na sequência da operação as partes adquirirão, por conseguinte, o controlo conjunto da Implats em termos de estrutura de gestão.

Empresa que desempenha de forma duradoura todas as funções de uma entidade económica autónoma

(9) A Implats prosseguirá as suas actividades de produção e de refinação de platinóides. A operação terá por efeito agrupar as actividades da Implats com as das LPD, Westplats e Eastplats, criando deste modo uma empresa de maiores dimensões, que incluirá todas as actividades das empresas-mãe no sector dos platinóides. A Implats e a LPD são empresas que desempenham todas as funções de uma entidade económica autónoma. O agrupamento das actuais actividades da Implats e as da Westplats e Eastplats em nada alteram esta situação. A empresa comum desempenhará, por conseguinte, todas as funções de uma entidade económica autónoma.

Ausência de coordenação do comportamento concorrencial

(10) A Implats, a Eastplats e a Westplats representam o conjunto das actividades da Lonrho e da Gencor nos sectores da extracção, produção e refinação de platinóides. Para além disso, no âmbito da operação projectada, as partes acordaram que a Implats será a única empresa através da qual qualquer dos grupos adquirirá e/ou terá participações nos sectores da extracção de base, da transformação, da refinação e do comércio de platinóides para efeitos da sua exploração. Não existe, por conseguinte, qualquer possibilidade de coordenação entre a Gencor ou a Lonrho e a Implats decorrente da operação nem qualquer risco de que as partes voltem a entrar nestes mercados.

(11) De acordo com as partes, a Rembrandt tem uma participação real de 14 % na Northam Platinum Limited («Northam»), cujos outros principais accionistas são a Anglo American Corporation of South Africa Limited («ACC»), com 21 % e a Liberty Life (um dos accionistas da Gencor), com 7 %, sendo o resto das acções da Northam repartido entre inúmeros pequenos accionistas. As partes alegam igualmente que a Sanlam não tem qualquer participação significativa nas outras minas de platinóides e que nem a Sanlam nem a Rembrandt possuem ligações importantes com a ACC. De qualquer modo, a Lonrho não terá, no futuro, qualquer participação no sector da extracção e da refinação de platinóides para além da Implats. Não existe, por conseguinte, qualquer possibilidade de coordenação entre a Lonrho e as empresas-mãe da Gencor decorrente da operação notificada.

Conclusão

(12) A empresa comum será controlada conjuntamente pela Gencor e pela Lonrho e desempenhará todas as funções de uma entidade económica autónoma. Não existe qualquer risco de coordenação entre as partes decorrente da operação, na medida em que apenas a Rembrandt, uma das accionistas da Gencor, terá participações no sector da extracção e da refinação de platinóides, fora da empresa comum. Por conseguinte, a empresa comum resultante da operação é uma empresa com carácter de concentração para efeitos do regulamento das concentrações.

IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(13) A concentração tem dimensão comunitária nos termos do nº 2 do artigo 1º do regulamento das concentrações. As empresas em causa realizam um volume de negócios total superior a 10 mil milhões de ecus a nível mundial e, por conseguinte, superior ao limiar de 5 mil milhões de ecus previsto no regulamento das concentrações. O último exercício da Gencor e da Lonrho revela que realizaram ambas um volume de negócios superior a 250 milhões de ecus na Comunidade. Para além disso, a Gencor não realiza mais de dois terços do seu volume de negócios total na Comunidade num único Estado-membro.

V. IMPACTO NO ESPAÇO ECONÓMICO EUROPEU

(14) As vendas totais das partes no EEE são as seguintes: a Lonrho, 1 281 milhões de ecus em 1994 e a Gencor, 1 164 milhões de ecus em 1995. Para além disso, as vendas de platinóides da LPD são realizadas através da Western Metal Sales, uma filial da Lonrho situada em Bruxelas.

(15) O operador em matéria de platina da AAC, a Amplats, o terceiro principal fornecedor sul-africano vende igualmente uma parte significativa do seu metal através do seu agente de vendas exclusivo, a Johnson Matthey do Reino Unido. Este vende então aos seus clientes e filiais em todo o mundo.

(16) Durante o período entre 1993 e 1995, o consumo de platinóides na Europa Ocidental representou cerca de 20 % da procura mundial. Contudo, esta estatística deve ser considerada com precaução, uma vez que, tal como referido *infra*, os mercados dos platinóides são mundiais. Por conseguinte, os platinóides circulam livremente, por todo o lado e com facilidade; uma venda numa região dá origem a uma utilização numa outra. Algumas das vendas das partes a clientes situados no EEE são exportadas para países terceiros; por exemplo, a LPD vende à Mitsubishi no Reino Unido, que por sua vez vende a clientes finais situados no Japão. Inversamente, o maior cliente da Implats é a General Motors que realiza as suas compras na América do Norte, revendendo então às suas filiais na União Europeia.

(17) Verifica-se uma presença significativa do sector «de produção» a jusante (transformando os platinóides em produtos semiacabados e produtos acabados) no EEE e inclui empresas multinacionais situadas no Reino Unido, na Alemanha e em França. Para além disso, um dos três mercados internacionais de platinóides está situado em Londres, realizando-se uma boa parte das entregas, no que diz respeito a este mercado, em Zurique.

(18) Com base no que foi referido *supra*, conclui-se que quaisquer repercussões no mercado mundial reflectir-se-iam plenamente na União Europeia e no EEE.

VI. MERCADOS RELEVANTES

A. *Mercados dos produtos relevantes*

A.1. **Antecedentes: os platinóides**

(19) As duas partes na operação exercem actividades nos sectores da extracção e refinação de certos metais conhecidos sob a designação genérica de platinóides. Estes metais são refinados, através de uma série de processos complexos, de forma a obter graus de pureza definidos.

(20) Os platinóides encontram-se, em estado natural, no mesmo maciço da jazida. Para além disso, têm tendência para se encontrar associados aos metais ferrosos (ferro, níquel, cobre, crómio e cobalto) na sequência de processos geológicos naturais. No entanto, os platinóides não constituem um único mercado do produto em causa mas, pelo contrário, seis mercados distintos, ou seja, o mercado da platina, o do paládio, o do ródio, o do irídio, o do ruténio e o do ósmio. Na sua notificação, as partes declararam que os platinóides «podem ser combinados para serem utilizados em catalisadores para automóveis, mas são igualmente utilizados num grande número de aplicações diversas e não são substituíveis entre si devido às suas propriedades diferentes». Para além disso, com efeito a substituição dos platinóides é limitada. Um fabricante fez notar o seguinte:

«Os platinóides têm propriedades únicas e... os casos de substituição completa são raros ou desenvolvem-se lentamente, apesar da redução da quantidade de platinóides utilizada por unidade de produção (*thrifting*) constituir uma característica normal do mercado.».

(21) Em 1994, as vendas mundiais totais de platinóides foram da ordem dos 2,3 mil milhões de ecus. A platina encontra-se na primeira posição (com 65 % das vendas) e é o mais utilizado destes metais (o que explica, aliás, a designação do grupo). O paládio e o ródio são respectivamente os segundo e terceiro platinóides mais importantes, com 23 % e 12 % das vendas. Os restantes três metais do grupo (irídio, ósmio e ruténio) são menos importantes do ponto de vista comercial e representam em conjunto menos de 1 % das vendas totais de platinóides. São habitualmente utilizados em liga com a platina ou o paládio. Para além disso, são utilizados cada um deles num pequeno número de aplicações específicas, em que lhes é dada preferên-

cia graças às suas características físicas ou químicas específicas.

(22) Os platinóides são classificados como metais preciosos devido à sua raridade. A produção de platina representa apenas um vinte avos da produção de ouro, já por sua vez um metal raro. São igualmente classificados como metais nobres. Os platinóides apresentam, em especial, uma grande resistência à oxidação e à corrosão, uma capacidade para suportar temperaturas muito elevadas (sendo o seu ponto de fusão superior a 1500 °C), são insolúveis no ácido e são excelentes condutores de electricidade. Finalmente, possuem excelentes propriedades catalíticas (um catalisador provoca ou acelera uma reacção química, sem sofrer ele próprio alterações). Tendo em conta as suas propriedades físicas e químicas extraordinárias, são utilizados numa vasta gama de aplicações, nomeadamente:

— na ourivesaria,

— nos catalisadores para veículos automóveis e outras aplicações no sector automóvel, tais como velas e sensores de oxigénio,

— em aplicações catalíticas industriais de carácter geral, em processos industriais de produção, tais como a refinação do petróleo, e na produção de vidro para ecrãs de cristais líquidos (LCD),

— nos equipamentos electrónicos, tais como discos duros para computadores pessoais, e

— nas componentes electrónicas do tipo condensador cerâmico multicamadas, utilizadas no material informático e nos equipamentos de telecomunicações.

(23) É evidente que os platinóides, devido às suas propriedades, são muito úteis no sector automóvel, na electrónica e na indústria química e, no caso da platina, igualmente no sector da ourivesaria. A Comissão considera, tal como referido *infra*, que os mercados afectados pela operação de concentração projectada são os mercados de cada um dos platinóides após refinação.

A.2. **Platina**

i) *Principais utilizações da platina*

(24) A platina é principalmente utilizada em catalisadores para automóveis (32 %), no sector industrial (20 %) e na ourivesaria (38 %), enquanto o restante (10 %) é principalmente vendido para efeitos de investimento (ver secção VII). Tal como referido *infra*, a substituição da platina por outros metais é limitada no que diz respeito a todas as aplicações mencionadas.

Aplicações no sector automóvel

(25) Os catalisadores para automóveis à base de platina, de paládio e/ou de ródio foram desenvolvidos para eliminar os três gases mais perigosos emitidos pelo escape dos veículos automóveis, ou seja, o monóxido de carbono (CO), os óxidos de azoto (NOx) e os hidrocarbonetos não queimados (HC). Têm por função transformar estes gases tóxicos em componentes menos nocivas (gás carbónico, azoto e água).

(26) São actualmente fabricados e comercializados dois grandes tipos de catalisadores para automóveis. O sistema mais antigo utiliza um catalisador de oxidação platina/paládio que transforma o CO e os HC (e, por conseguinte, denominado sistema de duas vias) em gás carbónico e em água. O sistema mais recente não só desempenha o objectivo do sistema de duas vias, como é igualmente capaz de tratar o terceiro gás poluente, ou seja, os óxidos de azoto. Com a junção do ródio no catalisador de platina e paládio, este sistema permite transformar o CO, os HC e os NOx em gás carbónico, em azoto e em água. Por conseguinte, este é denominado o sistema de «três vias», que se encontra actualmente a ser utilizado quer de platina/ródio quer de platina/paládio/ródio.

(27) A platina, o paládio e o ródio são utilizados em várias proporções consoante as exigências específicas, tais como a dimensão do motor, o combustível utilizado (gasolina ou gasóleo), os níveis de eficácia desejados, a massa do veículo e a concepção e as tecnologias utilizadas pelo construtor. A platina possui uma vantagem sobre os outros platinóides, na medida em que pode absorver um espectro mais vasto de gases. É o mais activo dos três metais na transformação do CO e dos HC, e é o menos afectado pelo chumbo e pelo enxofre contidos no combustível, funcionando bem a baixas temperaturas. Contudo, não reduz suficientemente os NOx (enquanto o ródio é o mais eficaz neste aspecto). O paládio tem uma certa capacidade para transformar o CO e os HC e para reduzir os NOx, mas é facilmente contaminado e é lento para se tornar operacional. Por conseguinte, a platina, o paládio e o ródio apresentam resultados diferentes na transformação catalítica necessária para que os catalisadores para veículos automóveis possam suprimir os gases poluentes.

(28) Por outro lado, as alterações a nível da concepção das componentes automóveis necessitam tradicionalmente de vários anos. Estas alterações são dispendiosas, exigem esforços substanciais de investigação e desenvolvimento e inúmeros ensaios para assegurar que o novo modelo criado respeitará normas ambientais cada vez mais rigorosas. Os construtores automóveis indicaram que não seria economicamente viável realizar trabalhos de investigaçeas e desenvolvimento (I & D) necessários para alterar a concepção de um produto, a não ser que se verificasse uma alteração significativa e irreversível nos preços dos platinóides ou uma liberalização da legislação relativa à protecção do ambiente. É evidente que os custos da mudança para os construtores de automóveis ultrapassam

em muito os custos dos diversos platinóides utilizados. A substituabilidade entre platinóides é, por conseguinte, bastante limitada, no que diz respeito às suas aplicações catalíticas para automóveis. São, em contrapartida, manifestamente complementares no que diz respeito aos catalisadores para veículos automóveis. Para além disso, os motores a *diesel* utilizam apenas catalisadores de platina e não de paládio. A substituabilidade entre o paládio e a platina parece, por conseguinte, limitada, no que diz respeito às suas aplicações no sector automóvel.

(29) As partes alegaram que existem possibilidades muito mais vastas de substituição da platina pelo paládio em catalisadores para automóveis do que foi sugerido pela Comissão. Relativamente a este aspecto, a Ford, a Nissan e a Engelhard são consideradas líderes no desenvolvimento desta tecnologia, que se prevê venha a ter uma maior importância na Europa, devido às menores dimensões dos motores dos veículos automóveis.

(30) Durante a sua investigação, a Comissão entrou em contacto com duas destas empresas: uma declarou que sempre tinha usado platina e ródio no fabrico de catalisadores para automóveis e que qualquer mudança exigiria alterações dispendiosas a nível da concepção. A outra empresa confirmou que fabrica apenas catalisadores para automóveis de paládio.

(31) A Comissão reconhece que o paládio tem nos últimos anos substituído a platina em certos tipos de catalisadores para automóveis. Tal como declarado pelas partes, esta tendência é susceptível de continuar numa certa medida. No entanto, a Comissão considera que existe uma possibilidade bastante limitada de uma substituibilidade significativa de platina por paládio em catalisadores para automóveis, devido ao custo das alterações em termos de concepção e às propriedades específicas de cada metal na reacção a poluentes específicos. Tal como mencionado *supra*, estas propriedades incluem o facto de o chumbo e o enxofre tornarem o paládio inactivo e de os motores a *diesel* e os motores a gasolina de grandes dimensões necessitarem de catalisadores de platina. Segundo a Johnson Matthey, como prova deste facto «muitos veículos europeus estão equipados com sistemas catalíticos de duas vias, sendo actualmente normal utilizar um catalisador de paládio/ródio em conjugação com um outro de platina. Este facto permite aos construtores automóveis tirar partido da eficácia do paládio na conversão de emissões de HC, ao mesmo tempo que retém platina para a sua actividade CO e o ródio pela sua capacidade de se adaptar ao NOx». As partes concordam que a platina não pode ser totalmente substituída por paládio (ver resposta das partes de 19 de Março de 1996 às questões na sequência da audição).

(32) Apesar da utilização de paládio ter aumentado em relação à da platina, manter-se-á a procura de platina no mercado, uma vez que permanecerá um elemento essencial de utilização nos catalisadores para automóveis.

Aplicações industriais

(33) A platina tem inúmeras aplicações industriais, nomeadamente como filtro catalítico na produção de ácido nítrico para adubos e, na indústria do vidro, que utiliza equipamento feito de ligas de platina/ródio utilizadas nos ambientes muito corrosivos necessários à produção de vidro para ecrãs de cristais líquidos de elevada qualidade (para os ecrãs de computadores e de televisores). Não existe qualquer possibilidade de substituição da platina nestas aplicações industriais.

Ourivesaria

(34) A platina, tal como referido *infra*, é um produto de base de carácter geral. A procura da platina em ourivesaria é dominada pelo mercado japonês. Em 1994, cerca de 85 % da procura mundial de platina para ourivesaria provinha dos consumidores japoneses. As características únicas do mercado japonês de ourivesaria têm, contudo, uma influência crucial na procura de platina e, por conseguinte, uma influência sobre as possibilidades significativas de substituição da platina por outros metais.

(35) As razões para este elevado consumo são históricas. Em primeiro lugar, os japoneses têm uma predilecção pela pureza: a platina satisfaz esta preferência devido ao seu elevado grau de pureza (99,95 %) e pelo facto de o metal ter um aspecto «esbranquiçado». Em segundo lugar, a importação de ouro no Japão foi durante muito tempo estritamente controlada (até 1973), de forma que as jóias de platina se desenvolveram muito mais. Finalmente, a solidez do iene nos últimos anos, em relação ao dólar dos Estados Unidos (moeda em que o valor da platina é sempre expresso), apoiou a procura de platina bem como de outros metais preciosos como o ouro.

(36) A platina é o único platinóide utilizado em ourivesaria. É também o mais precioso de todos os metais preciosos, sendo as jóias de platina mais caras do que as de ouro. Para além dos seus custos unitários mais elevados, as jóias de platina são mais caras devido em primeiro lugar ao facto de apresentarem um maior grau de pureza do que o ouro e em segundo lugar ao facto de a platina ser mais difícil de trabalhar do que o ouro. No entanto, tal como explicado infra, nem o ouro nem os outros metais preciosos podem substituir a platina no mercado japonês da ourivesaria.

(37) A Comissão recolheu informações que lhe permitem avaliar a actual posição do mercado da platina no mercado japonês em relação ao ouro. Em 1994, foram vendidos no Japão 29,3 milhões de artigos de ourivesaria de platina, de ouro ou em associação platina/ouro. Tal como se pode verificar no quadro 1, a platina representava 23,2 % de unidades (artigos) de ourivesaria, mas 57 % das vendas de jóias em valor, o que acentua até que ponto os custos unitários das jóias de platina são elevados.

Quadro 1

Preços a retalho de jóias de platina, de platina/ouro e de ouro no Japão em 1994

(em %)

	Parte dos artigos vendidos	Parte das vendas em valor
Platina	23,2	57
Combinação platina/ouro	7,8	6,8
Ouro	69,0	36,2

Fonte: Platinum Guild International.

Nota: As jóias de platina vendem-se frequentemente com pedras preciosas, o que tem tendência, nesta comparação, para exagerar a diferença de preços entre as jóias de platina e as de ouro.

(38) Em termos de valor, a platina representava, em 1994, 64 % das vendas de jóias acompanhadas com uma pedra, contra 31 % em relação ao ouro e 5 % para a associação platina/ouro. Por outro lado, o ouro tinha uma parte de 59 % das vendas de jóias sem pedra. Há ainda que concluir que a platina é principalmente utilizada nas jóias mais caras e do alto da gama do mercado japonês da ourivesaria.

(39) No Japão, a platina detém de longe o primeiro lugar no que diz respeito aos anéis. Em 1994, 98 % de todos os anéis de noivado, 63 % de todas as alianças e 66 % dos outros tipos de anel eram de platina. Assim, apenas 2 % dos anéis de noivado eram de ouro ou de uma liga platina/ouro, enquanto 16 % das alianças eram de ouro e 21 % de platina/ouro. A grande popularidade da platina em relação ao ouro e à associação platina/ouro no que diz respeito aos anéis manteve-se a um nível relativamente constante durante os últimos cinco anos, devido às características únicas que influenciam os hábitos de compra dos japoneses em matéria de jóias. Em contrapartida, a platina é menos utilizada noutros tipos de jóias. Em termos de valor, representava apenas, em 1994, 45 % das vendas de «medalhões», 36 % das vendas de colares e 25 % das vendas de brincos.

(40) Por estas razões, o ouro e a platina não parecem ser substituíveis entre si na ourivesaria, uma vez que as suas utilizações finais neste sector são completamente diferentes.

(41) A diferença significativa entre os níveis de preços das jóias de ouro e os das jóias de platina no mercado japonês poderia igualmente indicar que, na ourivesaria, o ouro e a platina não são verdadeiramente substituíveis entre si. Mais importante ainda, uma estimativa da elasticidade de preços no que diz respeito à procura japonesa de platina em ourivesaria confirmou que a platina não é objecto de uma concorrência acentuada por parte de outros metais.

(42) Esta estimativa da elasticidade dos preços da procura japonesa de platina no sector da ourivesaria exigiu uma estimativa econométrica. A Comissão, como parte da investigação do caso presente, encomendou um estudo a fim de identificar os factores que influenciam os preços da platina (ver *infra*). Neste estudo, a elasticidade dos preços no que diz respeito à procura japonesa de platina no sector da ourivesaria foi estimada em – 0,6, o que significa que a procura é inelástica (numericamente inferior a 1) [3].

(43) Uma elasticidade de preços reduzida implica uma baixa substituabilidade. Tendo em conta os dados *supra*, pode concluir-se que a procura de platina no sector da ourivesaria não se encontra, por conseguinte, sujeita a uma forte concorrência por parte de outros metais preciosos no mercado japonês.

Procura para investimento

(44) A platina é vendida a particulares e a empresas (principalmente no Japão) que a possuem, por exemplo, sob a forma de lingotes, podendo tal procura para investimento ser especulativa. Contudo, a platina não tem uma posição semelhante à do ouro, que tem sido tradicionalmente utilizado

[3] Por outras palavras, se o preço aumenta, por exemplo, 10 %, a quantidade procurada diminuirá menos de 10 %. As receitas totais das vendas aumenta, por conseguinte, num contexto deste tipo, apesar da diminuição das quantidades vendidas.

como meio de pagamento. Por conseguinte, a procura para investimento no que diz respeito à platina reflecte as utilizações subjacentes da platina nos catalisadores para veículos automóveis, bem como as suas aplicações industriais e no sector da ourivesaria, uma vez que são estas que conferem à platina o seu valor. Para além disso, não existem provas que indiquem que existências acumuladas desses lingotes e moedas entrem de novo no mercado da platina; é o que se pode inferir de «Platinum 1995 Interin Review» da Johnson Matthey, que demonstra uma inversão na procura para investimento em apenas um ano (1986) e apenas para um tipo de lingotes.

Conclusão

(45) Não existe, com efeito, qualquer produto de substituição da platina no que diz respeito às suas principais aplicações, ou seja, os catalisadores para veículos automóveis, os processos industriais e a ourivesaria. Esta conclusão é corroborada por uma análise dos factores que influenciam o preço da platina.

ii) *Factores que influenciam o preço da platina*

(46) A platina é um produto de base que se comercializa livremente nos mercados, sendo os seus preços resultado do jogo da oferta e da procura. Segundo alguns dos maiores negociantes/fabricantes e maiores instituições bancárias que efectuam operações no mercado da platina, os preços deste produto são determinados pelas suas principais utilizações. O mercado da platina é relativamente limitado em termos de volume em relação ao do ouro, por exemplo. Segundo os negociantes/fabricantes e os bancos, o mercado da platina não se encontra por conseguinte demasiado exposto à especulação, na medida em que, se fosse adquirida uma posição forte, se tornaria obviamente difícil sair de novo do mercado (o que aumenta o risco de especulação).

(47) Tal como referido infra, a Comissão considera que as determinantes da oferta e da procura no que diz respeito às aplicações da platina na ourivesaria, nos catalisadores para automóveis e na indústria têm um efeito decisivo sobre o preço da platina.

Observações do «*Metals Analysis Outlook*»

(48) Para identificar os factores fundamentais da oferta e da procura que determinam os preços, a Comissão seguiu os factores mais importantes que afectaram os preços durante os últimos cinco anos, consultando excertos da revista «*Metals Analysis Outlook*», que prevê a evolução do mercado relativamente a cada trimestre. De acordo com estes documentos, os factores mais importantes são os seguintes:

— previsões relativamente à produção, expansão ou suspensão da extracção nas minas na África do Sul,

— nível de platina reciclada,

— nível das vendas da Almaz por conta do Estado russo, previsões relativamente à produção de níquel e importância das existências,

— platina utilizada para os catalisadores para automóveis e procura do sector dos veículos automóveis

— a procura no sector da ourivesaria no Japão, a situação económica japonesa e as taxas de câmbio entre o iene e o dólar e,

— existências (em acumulação).

(49) Os factores acima enumerados revelam que o preço da platina é principalmente induzido pelas determinantes da oferta e da procura de platina.

Estudo da Comissão sobre os factores que afectam as flutuações dos preços da platina

(50) Este estudo tem por objectivo identificar, na medida do possível, os factores mais importantes que determinam o preço da platina. São as seguintes as principais conclusões:

a) A nível estatístico, existe uma correlação entre o preço da platina e o do ouro a curto prazo, senão mesmo necessariamente a longo prazo (*infra* demonstra-se que a relação é enganadora), mas o preço da platina é igualmente influenciado pelas determinantes da oferta e da procura na indústria da platina;

b) A correlação entre os preços do ouro e os da platina não comprova a existência de uma relação de causalidade entre estes preços;

c) Não é possível determinar qualquer relação significativa entre os preços da platina e os principais indicadores macroeconómicos nem entre os preços do ouro e os principais indicadores macroeconómicos (inflação, taxas de juro, taxas de câmbio e crescimento económico);

d) O mercado dos futuros no que diz respeito à platina é essencialmente um mercado a prazo, não registando normalmente um elevado grau de especulação. A longo prazo, os factores determinantes da oferta e da procura são, por conseguinte, o elemento decisivo dos preços;

e) A procura de platina é inelástica em relação aos preços [elasticidade numericamente inferior a 1, ver ponto iii) *infra*].

(f) Ainda que o mercado da platina seja mais limitado e mais instável do que o do ouro, não existem provas de uma actividade especulativa excessiva. Contrariamente ao ouro, existem existências de platina muito limitadas de forma a satisfazer aumentos periódicos da procura para fins de investimento.

(51) O estudo, por conseguinte, confirma que o mercado da platina não é um mercado com um grau elevado de especulação e que os factores fundamentais oferta/procura são importantes para a determinação dos preços da platina.

A correlação entre os preços da platina, do ouro, da prata, do ródio e do paládio é ilusória

(52) Ainda que os preços dos metais preciosos, como o ouro e a platina, apresentem uma estreita correlação, tal não implica necessariamente uma relação de causa a efeito. Na realidade, os dados económicos sobre os preços são frequentemente indicativos (por outras palavras, são apresentados enquanto tendência), sendo por conseguinte automaticamente correlacionados. Por conseguinte, a Comissão decidiu proceder a uma análise mais pormenorizada da correlação entre os preços da platina, do ouro, da prata, do ródio e do paládio.

(53) A Comissão efectuou uma análise de co-integração das séries de dados sobre os preços da platina, do ródio e do paládio, bem como do ouro e da prata. A análise de co-integração consiste num método econométrico que permite determinar se existe uma relação de equilíbrio sistemática (ou a longo prazo) entre duas séries cronológicas ou mais. Os resultados desta análise revelam que não existe qualquer equilíbrio nem qualquer relação (a longo prazo) entre os níveis de preços respectivos da platina, do ródio, do paládio, do ouro e da prata ou de um subconjunto destes metais. Esta análise econométrica dos preços destes metais revela que os preços da platina, do ródio, do paládio, do ouro e da prata têm tendência para flutuar, a longo prazo, independentemente um dos outros, o que corrobora a ideia segundo a qual os diferentes metais constituem mercados de produtos em causa distintos.

Metodologia das partes para a previsão dos preços da platina

(54) A importância das determinantes da oferta e da procura na evolução dos preços da platina é confirmada pelas partes no seu método de previsão desses preços. Segundo a Implats, os preços são muito difíceis de prever a curto prazo (a menos de um ano) e dependem de um certo número de factores como os preços do ouro e da prata, as variações das taxas de juro, as flutuações das taxas de câmbio, os rumores de progressos tecnológicos, etc.. A longo prazo (mais de um ano), contudo, a Implats interessa-se pelo equilíbrio da oferta e da procura, significando o excesso da oferta uma baixa de preços, enquanto uma insuficiência da oferta produz o efeito inverso. A LPD prevê os preços a curto prazo (de 6 a 12 meses) considerando simultaneamente a situação no mercado, a actividade especulativa e a disponibilidade dos metais. As previsões dos preços a longo prazo estão estabelecidas aplicando simplesmente uma taxa de inflação estimada nos Estados Unidos da América aos preços estabelecidos a curto prazo. No entanto, é evidente que tanto a LPD como a Implats consideram a disponibilidade deste metal e, por conseguinte, o equilíbrio da oferta e da procura, como factores determinantes para os preços da platina.

Conclusão

(55) Uma análise dos factores que influenciam o preço da platina indica que o preço da platina ao longo do tempo é induzido pelas determinantes fundamentais da oferta e da procura, tais como a procura de platina para os catalisadores para os veículos automóveis, para os processos industriais e para a ourivesaria. O preço da platina pode ser influenciado por movimentos especulativos a curto prazo a nível de metais preciosos como o ouro, não sendo no entanto o preço da platina induzido pelos preços de outros metais preciosos a mais longo prazo.

iii) *A procura da platina é inelástica relativamente aos preços*

(56) A parte da procura de platina representada pelos processos industriais e pelos catalisadores para veículos automóveis é inelástica relativamente aos preços, sendo a elasticidade-preços provavelmente muito reduzida, uma vez que não existe praticamente nenhum produto de substituição da platina no que diz respeito às aplicações acima referidas, à excepção de possibilidades limitadas de substituição entre a platina e o paládio em relação a certos tipos de catalisadores para automóveis. O estudo referido nos pontos anteriores revelou que a procura de platina para o sector japonês da ourivesaria era inelástica em relação aos preços, uma vez que a sua elasticidade-preço era de – 0,6. Na medida em que os catalisadores para automóveis e os processos industriais representam cerca de 51 % do mercado e o mercado japonês de ourivesaria cerca de 34 %, a elasticidade-preço de 85 % do conjunto do mercado da platina é em grande medida inelástica. Os 15 % restantes dizem respeito à procura de platina para a ourivesaria nos mercados fora do Japão (5 %) e à procura para fins de investimento (10 %). O mercado da ourivesaria fora do Japão é provavelmente inelástico, uma vez que as jóias de platina constituem um

produto do alto da gama específico. Para além disso, o efeito da procura para fins de investimento sobre a elasticidade global dos preços é limitada. Por todas estas razões, há que concluir que a procura no conjunto do mercado da platina é inelástica em relação aos preços (elasticidade numericamente inferior a 1).

(57) Uma elasticidade de preços inferior a 1 significa que as elasticidades cruzadas com outros metais são ainda mais reduzidas, de forma que a concorrência que outros metais opõem à platina não é muito significativa. Por conseguinte, uma inelasticidade de preços da procura indica que a platina constitui um mercado do produto em causa distinto.

(58) A procura de platina é obviamente apenas inelástica em termos de preços no intervalo de variação dos preços correntes. Por outras palavras, uma alteração do nível dos preços de 10 %, por exemplo, seria possível sem por essa razão provocar uma alteração significativa da procura nos produtos de substituição. A Comissão admite, contudo, que não se poderia excluir uma alteração maciça nos metais de substituição da platina, após um certo tempo, no caso do preço da platina sofrer um aumento de 100 %, por exemplo, ou mesmo mais. Observou-se uma substituição deste tipo no caso do ródio, quando o seu preço passou de 300 para 7 000 dólares a onça no início dos anos 90. Tendo o preço do ródio sido multiplicado por mais de 2 000, os compradores deram início a esforços de desenvolvimento para encontrar produtos de substituição, o que teve como resultado fazer desaparecer inúmeras aplicações deste metal. No entanto, neste caso, trata-se de uma situação extrema, mas pouco relevante.

(59) As partes na sua resposta às objecções formuladas pela Comissão (a seguir denominada «resposta») alegam que a análise subjacente à conclusão da Comissão de uma procura inelástica para a platina não é coerente (relatório NERA, pagina 27). No entanto, as partes não forneceram quaisquer provas de apoio a esta afirmação e não contestaram o facto de a elasticidade dos preços da procura de platina ser inelástica.

iv) *Conclusão*

(60) Tendo em conta os resultados da sua análise, a Comissão concorda com a conclusão das partes na sua notificação de que a platina constitui um mercado do produto relevante distinto.

A3. Paládio

(61) O paládio é principalmente utilizado em aplicações industriais. Apenas 4 % (200 000 onças) da procura anual de paládio é utilizada na ourivesaria, enquanto liga com a platina ou como agente branqueador hipoalérgico do ouro. O paládio não é especificamente um substituto da platina na ourivesaria.

(62) O paládio é muito utilizado nos catalisadores para automóveis e nos catalisadores industriais na refinação do petróleo e na indústria petroquímica. Serve assim para reduzir as perdas de platina e de ródio durante operações de transformação de amoníaco em ácido nítrico. É igualmente uma matéria-prima estratégica para as componentes electrónicas, nomeadamente as componentes à base da paládio, que são os condensadores cerâmicos multicamadas, componentes muito frequentemente utilizadas nos equipamentos electrónicos e de telecomunicações. Um telefone móvel contém, por exemplo, por si só, uma centena de condensadores deste tipo.

(63) O paládio encontra-se no mesmo maciço da jazida que a platina e é produzido, apesar de um processo de refinação diferente, pelas mesmas empresas.

(64) Tal como referido *supra* em relação à platina, os preços do paládio variam independentemente dos preços de outros platinóides, bem como dos preços do ouro e da prata [ver secção VI.A.2.ii]. Existem possibilidades de substituição da platina pelo paládio limitadas a nível dos catalisadores para automóveis e pelo níquel em condensadores electrónicos de especificações inferiores. A Comissão concorda com a conclusão apresentada pelas partes na sua notificação, de que o paládio constitui um mercado do produto relevante distinto.

A4. Ródio

(65) O ródio é principalmente utilizado no sector automóvel. Encontra-se no mesmo maciço da jazida que a platina e é produzido, apesar de um processo de refinação diferente, pelas mesmas empresas. Tal como foi referido em relação à platina, os preços do ródio variam independentemente dos outros platinóides, bem como dos preços do ouro e da prata [ver ponto A.2.ii)]. Não existe qualquer produto de substituição do ródio [ver ponto A.2.i)]. A elasticidade dos preços está, por conseguinte, no actual intervalo de variação dos preços, próxima do zero. A Comissão concorda com a conclusão apresentada pelas partes na sua notificação, de que o ródio constitui um mercado do produto relevante distinto.

A.5. Ruténio, irídio e ósmio

(66) Os restantes três platinóides (irídio, ósmio e ruténio) têm uma importância comercial muito inferior e são normalmente utilizados em ligas com platina ou paládio.

(67) Não existem quaisquer substitutos para estes metais e com base nos dados públicos sobre os preços, os seus preços parecem desenvolver-se independentemente dos de outros metais. Por conseguinte, constituiriam cada um um mercado do produto relevante distinto. A Comissão concorda com a conclusão apresentada pelas partes na sua notificação, de que cada um destes três metais constitui um mercado do produto relevante distinto.

B *Mercado geográfico relevante*

B.1. Comércio de platinóides

(68) Os platinóides são bens fungíveis, fáceis de transportar, que apresentam, após refinação, os mesmos graus de pureza no mundo inteiro, sendo facilmente comercializados sem quaisquer barreiras aduaneiras. Vendem-se no mundo inteiro, quer no âmbito de contratos de longo prazo quer no mercado de metais. Os preços dos platinóides comprados no âmbito de contratos a longo prazo são associados a um índice dos preços de mercado e são geralmente fixados numa base mensal com base na média das «cotações» diárias das bolsas durante o mês anterior ao mês da entrega. Os preços são expressos em dólares dos Etados Unidos por onça «troy» bruta.

B.2. As bolsas da platina e do paládio

(69) As principais bolsas para a platina e o paládio são o London Platinum and Palladium Market (LPPM), a New York Mercantile Exchange (NYMEX) e a Tokyo Commodity Exchange for Industry (TOCOM). Para poderem ser comercializados nestas bolsas, o paládio e a platina devem ser conformes com certas características precisas relativamente à sua forma, peso, pureza e marcação. Os produtores devem ser reconhecidos como produtores ou fabricantes «autorizados» para que os seus produtos possam ser aceites no mercado. Foi já reconhecido neste âmbito um certo número de produtores.

(70) O mercado LPPM é o único dos três que é um mercado de balcão, sendo o NYMEX e o TOCOM mercados de futuros, e destes o NYMEX é o mais importante. Estas bolsas de metais estão incluídas, contudo, no mesmo mercado mundial integrado da platina e do paládio. Regra geral, os operadores intervêm simultaneamente nestas três bolsas, por exemplo, negociando no mercado de balcão LPPM uma entrega real e consolidando posições no mercado de futuros de Nova Iorque.

B.3. Preços do ródio, do ruténio, do irídio e do ósmio fixados pelos operadores

71) Os preços do ródio, do ruténio, do irídio e do ósmio não se encontram cotados nas bolsas dos metais, mas são determinados pelos preços NYD (New York Dealer) e pelos preços de referência Johnson Matthey. Estes preços são preços de mercado publicados regularmente na revista *Platt's Metals Week* ou, no caso dos preços de referência Johnson Matthey, estão disponíveis para os operadores nos seus ecrãs de computador.

B.4. Conclusão

(72) Na realidade, as bolsas dos metais estão interrelacionadas, constituindo por conseguinte um único e mesmo mercado geográfico mundial, com uma cotação mundial expressa em dólares dos Etados Unidos por onça *«troy»*, tanto no que diz respeito à platina como ao paládio.

(73) Os mercados dos metais de menor importância são menos desenvolvidos. No entanto, negoceiam-se à escala mundial a cotações oficiais expressas em dólares dos Etados Unidos por onça *«troy»*. Por conseguinte, devido à sua negociação à escala mundial e à fixação dos preços de mercado do ródio, do ruténio, do ósmio e do irídio, o mercado geográfico em causa de cada um destes metais é um mercado mundial.

VII. COMPATIBILIDADE COM O MERCADO COMUM E COM O ACORDO EEE

(74) A operação projectada reduziria o número de produtores de base de platinóides de três para dois na África do Sul. Estes três produtores exercem um controlo efectivo sobre todas as reservas de platina sul-africanas. Só na África do Sul e em muito menor medida nos Estados Unidos da América existem jazidas suficientemente ricas para serem extraídas pelo seu teor em platinóides (em vez de os obter sob a forma de subprodutos). O mesmo se verificará no futuro no Zimbabwe.

(75) À excepção das reservas da Rússia (que representam aproximadamente 10 % das reservas mundiais), em que os platinóides são extraídos enquanto subprodutos do níquel, não existem quaisquer outras fontes importantes de platinóides no mundo. A operação projectada deixaria, por conseguinte, apenas duas empresas que teriam só por si cerca de 90 % das reservas mundiais de platinóides.

(76) Os estudos de viabilidade e as estimativas realizadas pelas empresas deste sector confirmaram regularmente que a África do Sul é e continuará a ser num futuro previsível a mais importante fonte de platinóides e especialmente de platina.

(77) De entre os três produtores sul-africanos, pode destacar-se a LPD. Tal facto deve-se em primeiro lugar à sua origem europeia, o que explica que as outras empresas do sector a considerem como uma empresa estrangeira. Por outro lado, a sua abordagem da gestão difere da das outras empresas mineiras sul-africanas, que a consideram uma empresa «espartana» em termos de gestão.

(78) Ainda que os platinóides sejam extraídos em conjunto, a Comissão centrou a sua apreciação nos efeitos da operação projectada sobre a extracção e refinação da platina e do ródio, uma vez que só nestes mercados é que se considerou que a operação poderia criar posições dominantes. Para além disso, no que diz respeito ao ósmio, as actividades das partes na operação não se sobrepõem, uma vez que a LPD não produz este metal. Do mesmo modo, a operação não tem qualquer efeito no mercado do paládio.

A. *Fontes de platinóides*

A.1. Reservas conhecidas e prováveis de platinóides de base, existências e minas existentes

(79) A extracção de platinóides efectua-se principalmente na África do Sul e na Rússia, existindo no entanto jazidas menos importantes nos Estados Unidos da América e no Canadá. Na África do Sul, a extracção de platinóides faz-se através de três formas: a exploração a céu aberto, em que o minério é extraído à superfície; a extracção através de poços cavados no solo seguindo a mesma inclinação que o maciço da jazida e a extracção por poços verticais. Neste último caso, é cavado no solo um poço vertical, a partir do qual são escavados túneis horizontais até à jazida. A extracção a céu aberto é o método menos oneroso, seguido pelos poços inclinados e sendo o mais dispendioso dos três os poços verticais. Os custos deste último método aumentam de forma vertiginosa a partir de 1 000 metros de profundidade, devido às operações de ventilação, às maiores distâncias a percorrer pelos mineiros e para o transporte do minério. Nem a LPD nem a Implats exploram minas a céu aberto, pertencendo a única mina deste tipo à Amplats, que exerce as actividades de platina da AAC. Regra geral, estes três métodos de extracção utilizam técnicas consideradas maduras.

(80) Os platinóides são individualmente produtos extraídos em proporções determinadas pela natureza, que dependem do maciço do jazigo específico de onde provêm. Indicações de fontes oficiais [4] referem que a relação platina/paládio/ródio é de cerca de 100:42:21 para os metais extraídos do filão de Merensky e de 100:83:54 para os extraídos do filão UG2. Noutros países, as concentrações de paládio em relação à platina atingem valores superiores. Na principal mina da Rússia, em Noril'sk, a relação é da ordem dos 100: 284:16, enquanto é de 100:350:73 na mina americana de Stillwater e de 100:110:24 na mina canadiana de Sudbury. Esta estrutura de extracção dá frequentemente origem à constituição de existências ou excedentes dos metais de menor importância. Significa igualmente que o paládio representa automaticamente uma parte maior da produção russa do que a platina. Por outro lado, a platina extraída das minas sul-africanas é, de longe, o metal mais importante e representa mais de 80 % das receitas de vendas.

(81) Tal como se pode observar no quadro 2, os produtores sul-africanos forneceram em 1974 70 % da platina mundial e 75 % do ródio, enquanto a Rússia forneceu 22 % da platina e 21 % do ródio. A Rússia foi o maior fornecedor de paládio com 63 % dos fornecimentos mundiais, enquanto a África do Sul forneceu 28 %. Contudo, estas quotas de mercado podem de certo modo flutuar de ano para ano, no caso de os produtores venderem a partir das suas existências, o que aconteceu, por exemplo, com os russos que reduziram as suas existências em 1994. Com efeito, observado ao longo de vários anos, parece não haver dúvidas de que a África do Sul é e continuará a ser o maior fornecedor de platinóides. Como se pode observar no Quadro 3, em 1993, 89 % das reservas mundiais situavam-se na África do Sul, cerca de 10 % na Rússia e 1 % na América do Norte [5].

[4] *European Minerals Yearbook*, 1995.

[5] As reservas sul-africanas de paládio são estimadas por algumas fontes em cerca do dobro das reservas russas de paládio (Vermaak, 1995).

Quadro 2

Oferta mundial de platinóides em 1994 por região geográfica

(em %)

	Platina	Paládio	Ródio
África do Sul	70	28	75
Rússia	22	63	21
América de Norte	5	8	4
Outros	3	1	0
Total	100	100	100

Fonte: Platinum 1995, por Johnson Matthey.

Quadro 3

Estimativas das reservas de platinóides em toneladas, em 1993

(em toneladas)

África do Sul	50 030	88,6 %
CEI	5 900	10,5 %
Canadá	250	0,5 %
EUA	250	0,5 %
Total	56 430	100,0 %

Fonte: European Minerals Yearbook.

(82) Uma outra avaliação das reservas, realizada por F. C. Vermaak em *The Platinum — Group Metals — a global perspective*, refere o Zimbabwe com cerca de 9 % das reservas mundiais e a Finlândia com cerca de 12 %. Em relação ao primeiro país, tal como referido *infra*, a extracção efectiva destas reservas ainda não começou e as reservas no local são cerca de 50 % inferiores às do complexo Bushveld. No que diz respeito à Finlândia, a extracção de platinóides é, em princípio, pouco rentável, sendo obtidos como subprodutos da extracção do níquel. A Finlândia produziu apenas em média 2 000 onças anuais de platina durante o período 1981-1992. Por conseguinte, não deve ser considerada como uma fonte significativa para o futuro. De qualquer modo, o desenvolvimento levaria muito tempo e exigiria muitas despesas de capital para transformar a Finlândia num produtor significativo. Para além disso, deve referir-se que se procedeu durante os últimos 30 anos a uma exploração extensiva de platinóides, não se prevendo que possam ser descobertos quaisquer depósitos novos importantes em regiões já conhecidas.

(83) As reservas de platinóides na África do Sul localizam-se basicamente no Complexo de Bushveld, a cerca de 130 quilómetros a noroeste de Joanesburgo. O Complexo de Bushveld é a jazida mais rica em platinóides conhecida no mundo. É uma intrusão de forma elíptica de cerca de 350 quilómetros por 250 quilómetros. Os platinóides são extraídos de três maciços de jazidas: o filão de Merensky e o filão UG2, situado verticalmente abaixo do primeiro, bem como o Platreef. Os filões Merensky e UG2 situam-se nas partes oriental e ocidental do complexo de Bushveld, encontrando-se o de Platreef na sua parte norte.

(84) Na Rússia, os platinóides são essencialmente extraídos da jazida de Noril'sk, no Norte da Sibéria. Trata-se de uma jazida de níquel, sendo os platinóides obtidos como subprodutos da extracção de níquel. O mesmo acontece no Canadá em que os platinóides são obtidos como subprodutos do níquel.

Conclusão

(85) O Complexo de Bushveld na África do Sul é a única região principal, em que os filões são explorados exclusivamente pelo seu teor de platinóides. Além disso, representa cerca de 89 % das reservas mundiais destes metais, contra cerca de 10 % relativamente à Rússia, em que constituem, no entanto, apenas subprodutos do níquel.

A.2. **Entrada nos mercados dos platinóides e novos projectos de extracção mineira**

(86) Durante os últimos cinco anos, nenhuma nova empresa independente se implantou no mercado mundial dos platinóides [6].

(87) Estão em vias de criação no Zimbabwe duas empresas mineiras. O primeiro e mais importante projecto é o Hartley Platinum Project, que é uma empresa comum entre duas empresas australianas, a Delta Gold e a BHP. Segundo informações oficiais, a primeira jazida deverá entrar em exploração em 1996. Prevê-se que a produção anual atinja, em 1997-1999 cerca de 150 000 onças de platina, 110 000 onças de paládio e 11 500 onças de ródio. Estes valores representam 2,5 % da oferta mundial de platina, 2 % da de paládio e 2,5 % da de ródio. Qualquer expansão acima destes valores, tal como alegado pelas partes na sua resposta, é especulativa.

(88) O segundo projecto do Zimbabwe é a mina Mimosa que será explorada, à experiência, pela Zimbabwe Mining and Smelting Company, empresa controlada pelos seus quadros. Segundo informações publicadas, a mina experimental permitirá produzir 6 000 onças por ano, podendo no entanto eventualmente expandir-se. Contudo, aparentemente o minério é de qualidade inferior ao do projecto Hartley e, de qualquer modo, não está prevista a expansão da produção num futuro próximo. Encontram-se ainda em estudo alguns outros projectos nomeadamente no Zimbabwe, no Canadá e nos EUA. No que diz respeito à mina de Stillwater, nos EUA, as partes alegaram que a produção pode duplicar para 125 000 onças anuais até ao final de 1997. Esta mina continuaria no entanto a ser um fornecedor de menor importância, uma vez que esse nível de produção representa cerca de 2,5 % da oferta mundial anual. Para além disso, foi referido que em função dos resultados de um estudo de viabilidade, a produção da Stillwater pode atingir, no total, 250 000 onças por ano no ano 2000. Este valor representa apenas 5 % da actual oferta e é considerado de importância reduzida. Além disso, deve notar-se que a Stillwater não dispõe de instalações para transformar a platina, enviando-a para o estrangeiro para ser refinada.

(89) Todas as concessões economicamente viáveis conhecidas no Complexo de Bushveld, na África do Sul, são controladas pela Implats, LPD ou Amplats. Não se pode, por conseguinte, prever a chegada de novos concorrentes a este mercado. Para além disso, a exploração de uma nova mina de platinóides exige investimentos avultados no início, tendo em conta aquisições de terrenos, obtenção de uma concessão e investimentos em equipamentos, susceptíveis de ultrapassar 100 milhões de dólares dos Etados Unidos. Uma boa parte destas despesas constituem custos irrecuperáveis. Caso estes projectos se concretizem, é necessário de qualquer modo ter em conta um certo tempo de arranque de pelo menos cinco anos. Qualquer novo projecto importante, ainda que rentável, não poderia, por conseguinte, produzir efeitos no mercado num futuro previsível.

Conclusão

(90) Apenas a mina Hartley é susceptível de constituir uma nova fonte de platinóides que escapa ao controlo de um dos actuais operadores no mercado. Todavia, representará apenas um actor secundário no mercado mundial, tendo em conta os seus efeitos limitados no conjunto do mercado. Afigura-se, por conseguinte, que os platinóides de base continuarão, no essencial e num futuro previsível, a provir das reservas conhecidas da África do Sul e da Rússia e a serem produzidos e comercializados pela Amplats, pela Implats, pela LPD e pelos russos.

A.3. **Reciclagem dos platinóides**

(91) A reciclagem dos platinóides assume duas formas:

a) *Em circuito fechado*

Quando os platinóides são utilizados em catalisadores industriais, os metais devem ser renovados após um certo tempo de funcionamento, devido à sua contaminação. A reciclagem ou o processo industrial dá origem a perdas de reduzida importância (cerca de 2 %). O metal é refinado contra o pagamento de uma taxa a favor do operador da fábrica e por conseguinte a sua propriedade não é alterada devido à reciclagem. Por conseguinte, a nova procura por parte da indústria decorrerá quer das capacidades em expansão quer quando estas pequenas perdas são substituídas.

b) *Reciclagem a partir de sucata*

Os platinóides são reciclados, em pequenas quantidades a partir de sucata, tal como circuitos impressos, mas de longe a mais importante fonte de sucata são os catalisadores para a indústria automóvel. A Jonhson Matthey estima que a recuperação dos platinóides no mundo ocidental a partir de catalisadores para a indústria automóvel é a seguinte:

[6] À excepção da mina de Northam em que a ACC e a Rembrandt têm participações. Contudo, o futuro desta mina é incerto devido à sua falta de rentabilidade.

Quadro 4

Consumo total dos platinóides para os catalisadores para automóveis e recuperação de sucata correspondente

PLATINA

(em milhares de onças)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Recuperação	215	215	245	275	315	315
% de recuperação	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

PALÁDIO

(em milhares de onças)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	315	355	490	705	950	1 515
Recuperação	85	85	95	100	105	105
% de recuperação	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

RÓDIO

(em milhares de onças)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	334	301	305	356	381	415
Recuperação	13	16	22	26	38	39
% de recuperação	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

(92) O quadro 4 revela que a proporção de platina recuperada (enquanto percentagem do consumo total) tem vindo a aumentar lentamente, tendo atingido 17,6 % em 1995. A recuperação do paládio e do ródio em termos abslutos aumentou igualmente.

(93) O montante total de platinóides recuperados a partir de catalisadores para veículos automóveis deverá também aumentar com o aumento da utilização deste tipo de catalisadores. Contudo, mesmo com as redes de recolha já estabelecidas na América do Norte e no Japão, esta proporção não é susceptível de atingir 100 %, uma vez que a logística e os custos inerentes da recolha funcionam como um desincentivo à acumulação de sucata. Para além disso, o facto de muitos carros usados, da Europa e dos EUA, serem exportados para a Europa Oriental ou para países do terceiro mundo significa que escapam a quaisquer sistemas de reciclagem. Além disso, a experiência americana, em que a legislação relativa ao ambiente está em vigor há cerca de 20 anos, indica que os platinóides reciclados representaram apenas em 1994, 30 % do consumo anual de catalisadores para automóveis na América do Norte.

(94) As partes alegaram que no ano 2000 cerca de 737 000 onças de platina poderão ser obtidas a partir de catalisadores para veículos automóveis reciclados, o que representa virtualmente uma duplicação do nível de 1995 (se forem considerados os dados apresentados pela Johnson Matthey, este aumento seria mesmo de 134 %). Este volume de material reciclado deve ser comparado com as previsões da Implats em matéria de consumo de catalisadores para automóveis. Em 1995, a relação entre a platina reciclada e o consumo foi de 19 %; no ano 2000 prevê-se que seja de 39 %. Um aumento deste tipo afigura-se ambicioso, em especial uma vez que o nível de reciclagem em 1995 (segundo a Johnson Matthey) foi de 30 % na América do Sul, 16 % no Japão e 7 % na Europa. A Comissão concluiu, assim, que tal previsão não é realista.

Conclusão

(95) Ao avaliar o impacto da reciclagem, deveria em primeiro lugar notar-se que se prevê que a procura total de platinóides deverá aumentar (ver secção VII.B.3 *infra*). Por conseguinte, as actuais taxas de reciclagem poderiam não compensar qualquer desequilíbrio a nível da procura. Para além disso, no que diz respeito à reciclagem em circuito

fechado, esses platinóides não passam, de facto, a fazer parte do mercado e podem assim ser descontados. Por outro lado, os platinóides reciclados a partir de catalisadores para veículos automóveis constituem uma fonte mínima e suplementar de abastecimento, facto que não se prevê venha a ser alterado num futuro próximo. Finalmente, uma grande proporção de platina é consumida no sector da ourivesaria, que gera relativamente poucos resíduos e não existem provas disponíveis que demonstrem que os artigos de joalharia voltem para serem reprocessados. Nesta base, prevê-se que os platinóides reciclados continuem a desempenhar apenas um papel limitado no abastecimento num futuro próximo.

B. *Platina*

B.1. **Procura**

Actual estrutura da procura

(96) Durante os últimos cinco anos, a procura de platina no mundo ocidental, em milhares de onças, por aplicação e por região figura nos quadros 5 e 6 *infra*. Todos estes dados são retirados da *Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 e Interim Review 1995* por Johnson Matthey e baseiam-se no consumo.

Quadro 5

Aplicações	1991	1992	1993	1994	1995
Catalisadores para veículos automóveis (líquidos)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industriais	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Ourivesaria	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Diversos	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Total	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Quadro 6

Região	1991	1992	1993	1994	1995
Europa Ocidental	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japão	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
América do Norte	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Resto do Mundo	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
China	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Total	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

(97) A procura de platina para os catalisadores de veículos automóveis representava, em 1995, 32 %, a procura para aplicações industriais 20 % e para ourivesaria 38 % da procura total. Estas proporções são em grande medida semelhantes para o conjunto do período 1982 a 1995 relativamente à ourivesaria, mas as proporções no que diz respeito ao sector dos veículos automóveis aumentaram, enquanto para fins industriais diminuíram.

(98) O Japão, durante os últimos cinco anos representou entre 47 % e 51 % da procura mundial total de platina, não tendo esta proporção diminuído abaixo dos 42 % durante o período entre 1982 e 1995. A América do Norte tem, em média, representado 25 % da totalidade da procura mundial durante o mesmo período e entre 19 % e 20 % durante os últimos cinco anos. A Europa Ocidental representou entre 17 % e 22 % nos últimos cinco anos e a sua taxa média de consumo, durante os últimos 14 anos, foi de cerca de 17 %.

(99) Estas várias diferenças regionais a nível do consumo podem ser explicadas. Em média, durante os últimos 14 anos, cerca de 63 % do consumo total japonês de platina destinou-se à sua indústria de ourivesaria; as razões para este nível de consumo foram referidas *supra*.

(100) A estrutura regional do consumo de platina para os catalisadores para veículos automóveis baseia-se em dois factores: a data da introdução da legislação relativa ao controlo das emissões e a densidade dos veículos automóveis, em que os Estados Unidos da América são líder, seguidos pelo Japão e pela Europa Ocidental. No que diz respeito à legislação ambiental, os Estados Unidos da América foram os primeiros a impor em 1970 legislação relativa aos controlos obrigatórios de emissões; foram impostos em 1990 controlos ainda mais estritos. No Japão, a primeira legislação obrigatória entrou em vigor durante o final da década de 70 e início da década de 80. Na Europa Ocidental, os dos níveis Estados Unidos da América foram introduzidos na Áustria e na Suíça em 1987 e na Noruega e na Suécia em 1989. Uma directiva comunitária entrou em vigor em 1992, o que significa que a partir de 1993 todos os novos veículos automóveis a gasolina tiveram de ser adaptados com catalisadores de três vias. Além disso, a Johnson Matthey refere que, a partir de 1996, a maioria dos automóveis a gasóleo na Europa terão catalisadores a fim de respeitarem uma legislação mais rigorosa.

Conclusão

(101) A platina desempenha uma função importante quer como catalisador quer como metal precioso. Afigura-se que historicamente se verificou um aumento a nível da procura do metal, à medida que novas aplicações industriais foram descobertas ou que a legislação ambiental exigiu a instalação de catalisadores nos automóveis.

B.2. Fornecedores

(102) Tal como se pode verificar nos quadros A1 e A2 (anexo I), os principais fornecedores de platina em 1994 foram as empresas sul-africanas Gencor, LPD e Amplats, bem como os russos. Outros produtores são a Inco do Canadá e a Stillwater dos Estados Unidos de América. Uma breve descrição dos principais produtores sublinha a importância da extracção da platina sul-africana.

Amplats

(103) A Amplats é a empresa líder na indústria e o produtor mais antigo de platina na África do Sul. A empresa tinha uma quota de mercado de [...] (*) (7) do mercado mundial de platina em 1995 e tem muito boas reservas. Os dados relativos às reservas são altamente secretos. No entanto, a Amplats estimou as suas reservas com base em dados oficiais não publicados. Segundo as estimativas mais recentes da Amplats, esta controla cerca de 50 % das reservas economicamente viáveis do complexo Bushveld (sendo os restantes 50 % controlados pelas suas concorrentes Implats e LPD).

(104) A Amplats extrai 75 % da sua produção no filão Merensky. O filão Merensky tem um conteúdo mais elevado de metais comuns como o níquel e o cobre do que o filão UG2. Os metais comuns constituem uma fonte suplementar de receitas para além dos platinóides. Por conseguinte, é normalmente mais vantajoso extrair minério do filão Merensky do que do filão UG2.

(105) Tal como se pode verificar no gráfico II A (ver anexo II), as actividades de extracção mineira da Amplats cobrem a exploração a baixo custo da mina a céu aberto Potgietersrust e certos poços clássicos de custos relativamente elevados, que não foram rentáveis com os níveis de preços/custos existentes em 1994. Com base em dados da Implats, a Comissão estima que poços que representam cerca de [...] (8) da produção da Amplats deram apenas para cobrir os custos ou registaram alguns prejuízos em 1994.

(106) A Amplats tem interesses financeiros em operações de comercialização, fabrico e *marketing* a jusante:

a) A AAC possui acções indirectamente através da Minorco, a sua filial executiva no estrangeiro com sede no Luxemburgo, e através da Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI) em dois fabricantes, a Johnson Matthey (menos de 25 %) e a Engelhard (menos de 40 %). Para além disso, a Engelhard é o maior cliente da Amplats e a Johnson Matthey o seu agente exclusivo de vendas, podendo no entanto os clientes em certas circunstâncias comprar também directamente à Amplats;

b) A Amplats é o principal contribuinte para a Platinum Guild International (PGI), cujo objectivo é o de promover a platina para fins de ourivesaria. Existem cinco PGI distintas, que funcionam na Itália, na Alemanha, no Reino Unido, nos Estados Unidos da América e no Japão. A PGI do Japão é de longe a mais importante simplesmente devido à dimensão do mercado japonês de ourivesaria.

(107) A Amplats é o principal operador na indústria da platina com uma sólida posição financeira, dívidas reduzidas e grandes reservas de capital.

(*) Os dados que constituem segredo comercial não constam da versão publicada da presente decisão.

(7) Menos de 40 %.

(8) Menos de 25 %.

Implats

(108) A Implats é o segundo maior fornecedor de platina com uma quota de mercado de [...] (9) do mercado global da platina em 1995. Segundo a Amplats, a Implats e a LPD controlam entre si cerca de 50 % das reservas economicamente interessantes do complexo Bushveld. Segundo a circular aos accionistas, preparada para a operação de concentração, estimava-se que as reservas da Implats durariam ainda pelo menos mais 40 anos. Contudo, é também importante referir neste contexto que a Implats é a empresa mais antiga da indústria da platina e que a maior parte das suas reservas são profundas exigindo, por conseguinte, elevados custos de exploração. A Implats extrai actualmente 50 % do seu minério do filão Merensky e 50 % do filão UG2.

(109) Tal como se pode verificar no gráfico II A do anexo II, apesar de a Implats explorar alguns poços muito competitivos do ponto de vista dos custos, continua ainda a ser o produtor que apresenta os custos mais elevados na África do Sul. Cerca de [...] (10) da produção da Implats registou prejuízos ou deu apenas para cobrir os custos em 1994. Em comparação com a Amplats e a LPD, a expansão da Implats só é possível através do acesso a reservas mais profundas e, por conseguinte, com custos mais elevados.

(110) No passado, a Gencor controlava o negociante Ayrton Metals Limited, mas esta empresa foi vendida, em 1994, ao Standard Bank Investment Corporation Limited. O Standard Bank é propriedade da South African Mutual Life que possui acções na Rembrandt e na De Beers (que se encontra ligada à AAC). Mais importante ainda, a Gencor adquiriu os activos da Billiton à Shell em 1994. A Billiton é especializada em extracção mineira, refinação e grandes operações comerciais de metais não ferrosos, e comercializa já metais preciosos como o ouro. A Billiton é um membro da London Metal Exchange. Para além disso, a Implats contribui numa base de projecto a projecto para algumas das actividades da PGI nos Estados Unidos da América e no Japão.

(111) A situação financeira da Implats a nível das suas actividades é sólida, com uma boa posição de tesouraria e um reduzido endividamento. Antes dos seus projectos de concentração, a Implats estava interessada em expandir as suas actividades no sector do platina. Contudo, considerou a opção estratégica de se fundir com a LPD mais interessante do que a expansão através do acesso a reservas mais profundas, uma vez que esta última alternativa exigiria elevadas despesas de capital.

LPD

(112) A LPD é o terceiro maior produtor sul-africano com uma quota de mercado de [...] (11) do mercado mundial da platina em 1995. Tal como referido *supra*, com base nas informações da Amplats, pode concluir-se que a LPD e a Implats controlam entre si 50 % das reservas do complexo Bushveld. De acordo com a circular da Lonhro aos accionistas, de Novembro de 1995, as reservas da LPD durarão pelo menos mais 35 anos com indícios de novas reservas bem para além deste período. Neste contexto, deve referir-se que a LPD tem vastas reservas superficiais, cujo custo de exploração é muito reduzido.

(113) A LPD extrai 75 % do filão UG2 e 25 % do filão Merensky. A LPD conseguiu tornar-se uma concorrente muito competitiva do ponto de vista dos preços. Tal como se pode verificar no gráfico II.A do anexo II, a LPD tem os custos médios mais baixos dos três produtores sul-africanos, não tendo em 1994 nenhum dos seus poços sido deficitário. O baixo custo das operações da LPD deve-se em parte às suas reservas superficiais e em parte ao carácter racional da gestão da empresa. A LPD tem uma estrutura organizativa simples, uma cultura empresarial muito desenvolvida e privilegia a responsabilidade. A LPD é, por conseguinte, bastante diferente de muitas das principais empresas mineiras sul-africanas.

(114) A LPD tem contribuído de uma forma muito limitada para as actividades da PGI, não tendo de qualquer modo quaisquer interesses a jusante. Contudo, têm existido relações estruturais entre a Implats e a LPD desde 1990, altura em que o grupo Lonrho adquiriu a mina Karee à Implats em troca de uma participação de 27 % na LPD. Essa transacção deu igualmente origem a um acordo de accionistas entre os grupos Lonrho e Gencor. Este acordo estabelece que cada accionista deve nomear o mesmo número de administradores, que estes dispõem dos mesmos direitos de voto e que nenhum administrador por si só tem voto de qualidade. O acordo exige a aprovação da administração relativamente a certas decisões, entre as quais: a diversificação da LPD, o nível de distribuição dos dividendos, o plano estratégico anual e o orçamento; a aprovação das contas anuais e alterações das taxas a pagar aos accionistas no âmbito de acordos de gestão, etc. As decisões relativas aos principais investimentos e desinvestimentos exigem a aprovação dos accionistas.

(9) Menos de 20 %.
(10) Menos de 25 %.
(11) Menos de 15 %.

(115) Apesar destas ligações, a LPD manteve-se um concorrente independente. Em 1989, quando a sua produção de platina se elevou a 346 000 onças, a LPD estava envolvida num programa de expansão. No mesmo ano, foi encomendada na mina Westplats uma nova fábrica de concentração com uma capacidade de um milhão de toneladas por ano. Posteriormente, durante 1990, foram realizadas ampliações significativas no complexo de fundição, de refinaria dos metais comuns e de refinaria de metais preciosos. O programa continuou, a um ritmo moderado, durante 1991 e 1992, vindo a dar origem a uma produção de cerca de 550 000 onças por ano. Em 1992, os planos de expansão completaram-se, mas o relatório anual da Lonrho refere que se previa para as operações da LPD uma estabilização da produção futura de 900 000 onças anuais. Para além disso, a expansão foi prevista. Tal como identificado no relatório anual de 1993 da Lonrho as «minas de platina encontram-se numa posição de lançamento para realizar... uma rápida expansão suplementar, efectiva e a custos mínimos.». De acordo com a circular enviada aos accionistas em Novembro de 1995, as despesas de capital na LPD elevaram-se a 163 milhões de rands em 1993, 96 milhões de rands em 1994 e 79 milhões de rands em 1995. Prevê-se que reduzidas despesas de capital suplementares permitam à LPD expandir-se até ao nível de 900 000 onças acima referido.

(116) Na sequência do acordo de 1990, a LPD é uma empresa independente, com a sua própria estrutura de gestão e que define as suas estratégias comerciais. A empresa Lonrho Management Services, uma empresa do grupo Lonrho estruturalmente independente da LPD, mantém o direito de gerir a Eastplats e a Westplats, o que inclui a responsabilidade pela «gestão corrente e o controlo diário das actividades e dos negócios» das duas empresas. Para além disso, a Lonrho Management Services deve «dar conselhos e prestar serviços... que permitam o bom desenrolar das actividades e dos negócios» da LDP «sem se afastar das... questões relacionadas com os serviços de gestão da empresa e do seu pessoal». A Lonrho Management Services é controlada pelo grupo Lonrho e todos os seus administradores trabalham para esse grupo.

(117) A totalidade da produção da LPD deve ser comercializada e vendida, nos termos das disposições contratuais, pela Western Metal Sales. Esta empresa está situada em Bruxelas e não tem qualquer ligação estrutural com a LPD. O seu capital é detido pelo grupo Lonrho e nenhum membro dos seus órgãos de administração ou de direcção é nomeado ou controlado pelo grupo Gencor. Com efeito, a LPD e a Implats, ao conservarem as suas direcções comerciais respectivas, entram mutuamente em concorrência e vendem actualmente os seus produtos a alguns dos seus clientes comuns em condições diferentes (por exemplo, no que diz respeito às reduções de preços que concedem).

(118) O grupo Gencor não exerce qualquer influência nas estratégias da LPD face aos seus concorrentes. É o que confirmam as próprias partes quando alegam que «a Implats e a LPD eram e continuam ainda a ser entidades económicas totalmente distintas e geridas separadamente, no que diz respeito à gestão corrente, pelos seus órgãos directivos respectivos, sem ter em conta os negócios uma da outra. A participação da Implats é e continua... a de um accionista que detém 27 % do capital da LPD.». As partes acrescentam que «as relações [entre os grupos Gencor e Lonrho] são relações de accionistas que participam no capital das duas empresas, Western Platinum Limited e Eastern Platinum Limited, e não relações de associados ou de quase associados.». O facto de a empresa Lonrho Management Services fornecer serviços de gestão à LPD significa que esta se encontra numa posição de força e numa situação privilegiada, uma vez que conhece e gere simultaneamente as actividades da LPD e exerce uma profunda influência sobre as consequências de todas as decisões desta última.

(119) A autonomia da LPD é reforçada pela determinação dos dirigentes do grupo Lonrho em manter a independência da LPD. No início da aplicação do acordo de accionistas, o grupo Lonrho nomeou o Sr. T. Wilkinson, um dos quadros do grupo, para o lugar de director-geral, função que exerce ainda actualmente. A posição do director-geral foi reforçada pelo facto de o grupo Gencor não ter nomeado qualquer administrador para a LPD durante mais de um ano após a conclusão do acordo de accionistas, em Janeiro de 1990.

(120) Tal como referido no ponto VII B.5, a operação projectada terá por efeito a absorção das actividades da Western Metal Sales e da Lonrho Management Services. Para além disso, a LPD perderá a sua possibilidade de desenvolver a sua produção independentemente e, por conseguinte, a Comissão concluiu que a independência da LPD, mantida graças à estrutura dos seus órgãos directivos e à definição das suas próprias políticas de produção e política comercial, desaparecerá. A operação dará origem, por conseguinte, a uma nítida alteração da estrutura concorrencial do sector.

(121) Tendo em conta os investimentos que realizou neste últimos anos, a LPD regista um endividamento relativamente significativo e uma situação de tesouraria medíocre, mas as suas actividades são rentáveis aos níveis dos preços actuais. Poderia ser desejável reduzir o nível de endividamento, mas o grupo de gestão da LPD e a Lonrho South Africa não acreditam que seja necessário uma concentração com a Gencor para alcançar uma redução do endividamento da empresa. Acredita-se, pelo contrário, que seria possível conseguir novos capitais a partir de outras fontes. Estas fontes podem, por exemplo, ser *cash flows* internos (que se prevêem serem suficientes para cobrir despesas de investimento limitadas), empréstimos bancários (com base em garantias de accionistas) ou outros empréstimos de um dos accionistas.

Rússia

(122) A Rússia representou em 1995, 23 % da oferta global de platina. Contudo, em 1995 a Johnson Matthey indica que apenas cerca de 13 dos 23 % eram fornecidos a partir da produção, enquanto cerca de 10 % ou aproximadamente 500 000 onças eram fornecidas a partir das existências. O Governo russo controla as exportações russas de metais preciosos através do seu comité para os metais e pedras preciosas e da sua agência de vendas, a Almaz.

(123) Segundo a Johnson Matthey em *Platinum 1995*, a produção russa de platina atingiu o seu nível mais elevado no final da década de oitenta. Para além disso, indica que as alterações políticas na Rússia conduziram a uma redução da produção devido, entre outras razões, à falta de investimentos essenciais e à diminuição da qualidade dos platinóides, à medida que se tem esgotado progressivamente o minério rico em enxofre. Com efeito, as minas russas não podem constituir no futuro próximo uma fonte de concorrência através de expansão.

(124) Em princípio, seria possível às empresas ocidentais investirem na produção russa de platinóides. Contudo, tal como referido *infra*, tal situação não é provável (ver secção VII.B.3). Afigura-se, por conseguinte, que a capacidade russa de competir no mercado da platina diminuirá nos próximos anos.

(125) As partes alegaram que a mina russa de Noril'sk veria a sua produção anual aumentar e atingir 1 milhão de onças nos próximos cinco anos. Segundo o estudo de C.F. Vermaak, *The Platinum Group Metals — a global perspective*, trata-se de um nível recorde jamais atingido no passado. Segundo as partes, para o alcançar serão necessários investimentos consideráveis (de 1 a 2 mil milhões de dólares dos Estados Unidos) e estes fundos poderão ser obtidos nos próximos quatro a cinco anos. As partes alegam ainda que o Unexim-bank e o BERD assumiram compromissos a fim de obter estes fundos (no prazo de dois anos). Contudo, contrariamente ao que é alegado, o BERD não concederá qualquer financiamento. Tendo em conta a duração do projecto de investimento e a probabilidade de os recursos necessários serem mobilizados, não é improvável que os russos consigam aumentar a sua produção até níveis já atingidos no passado (ou ultrapassá-los, tal como as partes sugerem) nos próximos cinco anos.

Outros operadores no mercado

(126) Entre as outras empresas do sector, podem nomeadamente citar-se a empresa americana Stillwater Mining Company e a empresa canadiana Inco & Co. Ora, a Stillwater não dispõe nem das capacidades de produção nem das reservas que as empresas sul-africanas possuem para pretender disputar-lhe a posição que ocupa no mercado. A Inco, por seu lado, é principalmente especializada na extracção do níquel. De qualquer forma, estas empresas só poderiam representar individualmente uma reduzida percentagem do mercado mundial da platina.

B.3. Previsões relativas à procura e à oferta

Previsões das partes em matéria de procura

(127) A Implats e a Lonrho apresentaram ambas as suas previsões relativamente à procura futura de platina. Enquanto a Implats estabeleceu ela própria as suas previsões, as da Lonrho (ver quadro 7) constituem um documento público elaborado pela empresa de corretagem Anderson, Wilson & Partners Inc., de Joanesburgo, e foram reproduzidas numa circular de 28 de Agosto de 1995. Segundo estas previsões, a procura futura (em milhares de onças) apresentar-se-á da seguinte forma:

Quadro 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Catalisadores para automóveis	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Recuperação	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Ourivesaria	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Indústria	700	745	770	775	790	800
Pilha a combustível	30	30	40	50	60	70
Investimento	400	350	300	350	400	400
Outros	200	200	200	200	200	200
Total	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

A proporção média dos valores totais em termos de procura acima referidos é a seguinte: cerca de 34 % para os catalisadores para automóveis, cerca de 40 % para ourivesaria, cerca de 19 % para as aplicações industriais e cerca de 7 % para fins de investimento. As partes comunicaram à Comissão outras previsões: trata-se de previsões estabelecidas pela BOE Nat West Securities e pela SBC Warburg, relativamente a 1996 e 1997, e pela Engelhard, relativamente ao período até ao ano 2000. As previsões da Implats e da BOE Nat West Securities são mais optimistas do que as apresentadas no quadro 7, enquanto as da Engelhard e da SBC Warburg são mais pessimistas. No que diz respeito ao período 1997—2000, os dados do quadro *supra* são mais optimistas do que os fornecidos pela Implats, enquanto os da Engelhard são mais pessimistas.

Factores que afectam as previsões

Catalisadores para automóveis

(128) A procura futura de platina para os catalisadores depende do crescimento da procura de veículos automóveis e da adopção de uma nova legislação ou de alterações à legislação existente relativamente às emissões de gases poluentes. No que diz respeito à legislação sobre a protecção do ambiente, prevê-se que as disposições em matéria de poluição sejam ainda reforçadas nos Estados Unidos da América e na Europa até ao final do século. Além disso, certas informações indicam que na Europa, a platina deverá ser cada vez mais utilizada nos catalisadores para os veículos equipados com motor a gasóleo. Trata-se de uma área em crescimento a nível mundial.

(129) A procura de platina para os catalisadores para automóveis deveria não apenas manter-se, como ainda aumentar: a aplicação de uma nova legislação, por exemplo, no Brasil, em 1996 e na Argentina, em 1997, deverá reforçar ainda mais esta tendência.

Ourivesaria

(130) As PGI prevêem um crescimento no mercado japonês da platina destinada à ourivesaria até ao final do século. Para além disso, os mercados chinês e americano são ambos objecto de uma campanha comercial intensa conduzida pela International Platinum Association e pela PGI. No que diz respeito aos Estados Unidos da América, é possível que a procura volte a atingir os seus níveis da década de 20 (ou seja, 150 000 onças por ano). Por outro lado, o aumento da procura de platina para a ourivesaria na China é mais hipotético, mas não é menos verdadeiro que este país apresenta semelhanças culturais com o Japão, uma vez que o grão de pureza e o aspecto «esbranquiçado» deste metal explicam, em grande medida, este aumento da procura.

Aplicações industriais

(131) Em geral, é pouco provável que as indústrias petrolíferas e químicas aumentem a sua procura de forma espectacular, tendo as aplicações da platina nestes sectores alcançado já, em termos gerais, um certo grau de maturidade. Contudo, podem esperar-se algumas operações de substituição, devido à reabertura de instalações que tinham sido encerradas durante o período de recessão. Para além disso, a maior utilização de computadores pessoais dará origem a um aumento da procura, na medida em que a platina é mais utilizada nos revestimentos dos discos duros e noutras componentes do material informático. Finalmente, é possível que a longo prazo, as pilhas a combustível dêem origem a uma nova procura.

Previsões das partes relativamente à oferta

(132) A Lonrho referiu-se a previsões estabelecidas pela empresa de corretagem Anderson, Wilson & Partners Inc., de Joanesburgo (ver quadro 8), que foram reproduzidas numa circular de 28 de Agosto de 1995. Estas previsões referem uma evolução da procura (em milhares de onças) que se apresenta do seguinte modo:

Quadro 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América do Norte	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Outros	140	140	140	140	140	140
África do Sul	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Subtotal	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Vendas russas	900	750	650	550	450	450
Total	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) As partes comunicaram à Comissão outras previsões, nomeadamente, as da BOA Nat West Securities e da SBC Warburg, para 1996 e 1997 e as da Engelhard, para o período até ao ano 2000. Estas três séries de previsões revelam uma oferta mais elevada do que a constante do quadro *supra*, no que diz respeito a 1996 e 1997. Do mesmo modo, relativamente ao período 1998—2000, a Engelhard considera que a oferta ultrapassará os dados fornecidos no quadro. A Implats apresentou igualmente previsões sobre a oferta, extraídas de documentos do conselho de administração, para o período em apreço, que revelam que a oferta será superior à anunciada no quadro. Estas previsões são contestadas pela LPD que as considera demasiado pessimistas quanto aos excedentes da oferta.

(134) O importante não é determinar quais as previsões mais exactas, mas saber que a oferta sul-africana e a oferta russa, tal como ressalta claramente do quadro 8, continuarão a dominar a oferta mundial da platina e que a procura moderada aumentará. Na medida em que a oferta proveniente de outras zonas geográficas e a proveniente da reciclagem são negligenciáveis, qualquer défice da oferta relativamente à procura só poderá ser coberto pela África do Sul ou pela Rússia. É improvável que as vendas russas sejam suficientes para atenuar eventuais desequilíbrios entre a oferta e a procura, uma vez que Norilsk não está plenamente operacional por falta de peças sobresselentes e fornecimentos e outros problemas, tais como o encerramento de uma central eléctrica local. Para além disso, é improvável que esta mina venha a estar operacional sem a entrada de investimentos avultados, provavelmente provenientes de países ocidentais. Ora, tais investimentos são improváveis, uma vez que o investidor ocidental seria obrigado a reparar os prejuízos ao ambiente antes de investir nas instalações.

(135) A Johnson Matthey considera que os russos venderam platina a partir das suas existências «em pelo menos quatro dos cinco anos que decorreram desde 1991». Resta pois determinar durante quantos anos as existências actuais poderão ainda servir para cobrir as diferenças entre a procura ocidental e a produção. Não é ainda possível responder exactamente a esta questão, mas [crê-se que ao nível actual de vendas, as existências russas de platina estarão esgotadas dento de dois anos], pevê-se uma diminuição das vendas russas, ponto de vista que se encontra reflectido no quadro 8.

(136) Num mercado em crescimento, é por conseguinte provável que possa surgir um défice a nível da oferta que só poderá ser coberto de uma forma realista pelos produtores sul-africanos.

B.4. Princípios económicos em que se baseia a análise da Comissão sobre a posição dominante no sector da platina

(137) A Comissão considera que a concorrência no sector da platina opõe essencialmente os quatro grandes fornecedores, ou seja, a Amplats, a Implats, a LPD e a Rússia, que representam em conjunto 90 % do mercado. Para além disso, cada um destes operadores tem consciência do seu próprio peso no mercado, o que influencia o seu comportamento neste mesmo mercado. A Comissão justifica a sua posição da seguinte forma:

(138) a) A indústria da platina diz respeito a um recurso natural, homogéneo, cujo preço do mercado é objecto de uma cotação. Cada um dos quatro grandes produtores está consciente da sua força no mercado. É o que ressalta, por exemplo, do relatório [...] que revela [...] que qualquer limitação da produção pela nova empresa resultante da operação de concentração daria origem a um aumento dos preços. Por seu lado, os russos compreenderam aparentemente as vantagens que poderiam retirar da venda de platina (ver *infra*). Os fornecedores estão por conseguinte conscientes do perigo que proviria de uma redução dos preços da platina. Em termos económicos, os fornecedores não se consideram simples seguidores em matéria de preços, o que acontecerá ainda menos após a concentração da Implats e da LPD, uma vez que restarão no mercado apenas três grandes operadores e pouco depois (pressupondo um declínio das vendas russas) dois principais intervenientes.

b) O sector da platina caracteriza-se por custos fixos elevados e uma estrutura de custos rígida. [...], por exemplo, especifica que os custos fixos representam 70 % dos custos totais. [não é possível fazer variar a produção em grandes proporções, tendo em conta a importância dos custos fixos, ainda que, tal como acontece, um certo número de poços em exploração seja pouco ou nem seja mesmo rentável. Os dados que precedem justificariam a adopção de uma estratégia que consistiria em encerrar os poços que são poucos lucrativos para se concentrarem nos poços mais rentáveis, no entanto, tal facto daria origem a uma redução sistemática da rentabilidade. Seria suficiente repartir os custos fixos pelos outros poços, o que tornaria cada poço suplementar não rentável e tornaria de novo necessário o encerramento de uma série de poços]. Um produtor de platina deve, por conseguinte, ter em conta a situação do conjunto dos seus custos de exploração para determinar o seu nível de produção adequado e não tomar exclusivamente em consideração os custos da exploração dos seus poços individualmente.

Para além disso, os custos que implicam o encerramento temporário de poços e a sua reabertura agravam a «rigidez» da produção. O encerramento e a reabertura dos poços não depende das oscilações a curto prazo do preço da platina.

A Comissão juntou, no anexo II, uma comparação dos custos entre os grandes produtores sul-africanos, com base nos dados comunicados pela Implats. Trata-se de uma comparação dos custos de exploração dos poços e não de curvas dos custos marginais da produção de platina. Uma grande parte dos custos de exploração de um poço não varia com a produção do poço em causa; trata-se de custos fixos. Para além disso, tal como referido *supra*, as decisões tomadas em matéria de produção de uma mina de platina baseiam-se num certo número de factores e não apenas nos custos de exploração a curto prazo e na rentabilidade de cada poço. As curvas de custos reproduzidas no anexo II não representam, por conseguinte, as curvas da oferta a curto ou a longo prazo de cada produtor individualmente, mas uma comparação dos custos de exploração.

c) No sector da platina, um dos índices de um abuso de posição dominante seria uma restrição controlada da produção que daria origem a um aumento dos preços. Para que este tipo de abuso tivesse êxito, seria indispensável que a reacção do lado da oferta a partir das fontes marginais que são a reciclagem, os fornecedores não membros do oligopólio e as existências declaradas não seja suficiente para colmatar o vazio deixado no mercado pela supressão de uma produção.

É instrutivo, relativamente a este aspecto, que os dados relativos à situação passada não constituem qualquer prova de uma reacção da oferta à margem. Em volume, o mercado da platina passou de 2,8 milhões de onças para 5,2 milhões de onças entre 1985 e 1995 (ver anexo VI). Dos 2,4 milhões de onças de procura suplementar, 2 milhões de onças foram cobertos pela Amplats, pela LPD e pela Rússia, sendo o saldo representado apenas pela oferta dos outros fornecedores e pela oferta de platina reciclada. A quota de mercado dos fornecedores que não os produtores russos e sul-africanos passou apenas de 6 % em 1985 para 7 % em 1995, enquanto a quota da reciclagem aumentou de 2 % para 6 % do mercado total no mesmo período. Seria irrealista acreditar que a reciclagem e os fornecedores marginais que não os produtores russos e sul-africanos poderiam ter impedido um aumento substancial dos preços da platina, caso a Amplats, a LPD e os fornecedores russos não tivessem dado resposta a este excesso da procura.

No período de 1985—1995, as partes retiradas das existências declaradas foram relativamente reduzidas (à excepção do que se passou na Rússia), e isto apesar dos preços reais da platina, de 400 dólares dos Estados Unidos a onça em 1985 terem passado para mais de 600 dólares dos Estados Unidos sem nunca terem descido abaixo deste nível, de 1986 a 1989 e da procura anual ter aumentado 2,4 milhões de onças entre 1985 e 1995. Neste mesmo período, os fornecimentos a partir das existências atingiram os níveis mais elevados em 1987 e 1988, com respectivamente 220 000 onças e 370 000 onças, o que cobriu no máximo cerca de 10 % da procura, mas o que não impediu o preço da platina de aumentar entre 1986 e 1987. Por conseguinte, os fornecimentos a partir das existências não teriam podido constituir um elemento de disciplina suficiente face a uma empresa em situação de posição dominante no mercado da platina durante o período em causa.

As partes alegaram que 1985 tinha marcado o início de uma acumulação das existências, que tinham atingido 4 milhões de onças, sob a forma de lingotes de platina para efeitos de investimento. Estes lingotes foram vendidos, na sua maior parte, a vários investidores privados do Japão e encontram-se muito dispersos. As partes alegam que estes lingotes poderiam ser colocados de novo no mercado e funcionar como um contrapeso para a determinação dos preços. Ora, na medida em que estes lingotes se encontram nas mãos de vários investidores, se inserem no âmbito de projectos de investimentos privados e são comprados para serem conservados, não é provável que exerçam o mesmo efeito de contrapeso no mercado caso estivessem nas mãos, em bloco, de um único e mesmo investidor, como acontece com as existências russas. Para além disso, 1986 representa o único exemplo de reintrodução em circulação deste metal no mercado e isto, exclusivamente em relação a um determinado tipo de lingotes. Quanto ao resto, é provável que a compra e a venda de um *stock* tão limitado como 4 milhões de onças fossem fortemente influenciadas pelas determinantes da oferta e da procura da platina e, por conseguinte, pelo comportamento dos produtores. Esta situação é igualmente coerente com a conclusão do estudo RSI sobre os factores que afectam o preço da platina, isto é: «Ao contrário do ouro existem quando muito existências limitadas para satisfazer os períodos de elevada procura de investimento» [ver secção VI.A.2.ii].

Por todas estas razões, a Comissão considera que as reacções de fontes de abastecimento marginais constituídas pelas existências, pelas novas minas e pela reciclagem não representam um contrapeso suficientemente importante para impedir o abuso da posição dominante detida conjuntamente pela Amplats, pela Implats/LPD

e pela Rússia ([12]). Um dos resultados da operação de concentração projectada seria precisamente que a empresa Implats/LPD resultante da concentração não teria qualquer interesse em se empenhar num programa de desenvolvimento da sua produção que estaria em contradição com o interesse geral do oligopólio (ver *infra*). Deve igualmente referir-se que qualquer operador marginal, na sua tomada de decisão, deverá tomar em consideração o peso esmagador dos membros do oligopólio no mercado.

(139) Em conclusão, qualquer análise económica da concorrência e do domínio no sector da platina deve partir do princípio que os quatro grandes fornecedores têm consciência de que os preços são influenciados pelas suas decisões em matéria de produção e que a oferta marginal é insuficiente para evitar práticas monopolísticas. É nesta perspectiva que deve ser encarada a análise do domínio oligopolístico que é a seguir apresentada, enquanto consequência provável da operação de concentração projectada.

B.5. Posição dominante oligopolística

(140) Os efeitos desfavoráveis que decorrem de uma posição dominante que é detida por uma única empresa são idênticos no caso de uma posição dominante detida por um oligopólio. Uma situação deste tipo pode ocorrer quando os membros de um oligopólio, ao se adaptarem simplesmente às condições de mercado, adoptam um comportamento paralelo anticoncorrencial que coloca o oligopólio em posição dominante. Não seria, por conseguinte, necessário que os membros do oligopólio praticassem uma colusão activa para adquirirem uma posição dominante e adoptarem um comportamento em grande medida independente dos seus restantes concorrentes, clientes e, em última análise, consumidores.

(141) No mercado da platina, a Amplats, a Implats, a LPD e os fornecedores russos controlam a oferta e constituem um oligopólio. Para além disso, antes mesmo da operação de concentração se realizar, este mercado parece apresentar um grande número das características de um mercado oligopolístico anticoncorrencial, ou seja:

a) Do lado da procura, a existência de um crescimento moderado, de uma procura inelástica e de compradores em posição fraca, e, por conseguinte, muito vulneráveis e sujeitos ao risco de um abuso potencial;

b) Do lado da oferta, a existência de uma forte concentração de empresas, de uma grande transparência e de um produto homogéneo, de técnicas de produção que atingiram a maturidade, de obstáculos importantes à entrada (nomeadamente devido à importância dos custos irrecuperáveis) e a presença dos fornecedores com relações financeiras e presentes em inúmeros mercados. Estas características do lado da oferta permitem aos fornecedores adoptarem sem dificuldade um comportamento paralelo, até mesmo de os incentivar, sem que a procura possa contrabalançar este poder.

(142) Estas características explicam que a concorrência neste mercado seja reduzida, que apenas alguns factores de concorrência tenham podido afirmar-se no passado e que se desenhe uma tendência para uma posição dominante oligopolística. A operação de concentração projectada conduzirá à eliminação destes factores de concorrência e à criação de uma posição dominante oligopolística em detrimento, em última análise, do consumidor.

As características do mercado da platina conduzem a uma posição dominante oligopolística

i) Transparência do mercado e homogeneidade

(143) Num mercado transparente, é fácil para uma empresa acompanhar as manobras dos seus concorrentes e agir consequentemente. Num mercado de produtos de base como o da platina, o produto é homogéneo e os parâmetros do mercado mais importantes são o preço e as quantidades oferecidas.

(144) A natureza da platina enquanto produto de base e o facto desta ser negociada nas bolsas dos metais explica que este mercado seja muito transparente em termos de preços.

(145) As empresas não têm qualquer dificuldade em conhecer as quantidades oferecidas no mercado. Em primeiro lugar, com efeito, as quantidades vendidas nas bolsas dos metais são oficiais e se, por exemplo, fossem postas à venda na bolsa novas quantidades significativas, todos os operadores neste mercado teriam do facto imediatamente conhecimento. Em segundo lugar, são regularmente publicadas estatísticas sobre a produção e as vendas por parte de empresas como a Johnson Matthey e a Degussa. Mesmo os dados relativos às vendas russas estão disponíveis através de fontes oficiais, por exemplo, das publicações referidas, e afigura-se que as empresas deste sector partilham a mesma opinião quanto à situação geral da mina russa, sobre o seu nível de produção e sobre as existências e as reservas russas estimadas. Em terceiro lugar, o número de clientes directos é relativamente reduzido e os produtores podem facilmente entrar em contacto com todos os clientes existentes ou potenciais. Em quarto lugar, na medida em que a maior parte da platina é vendida no âmbito de contratos de longo prazo (ver *infra*), os clientes só podem responder às novas ofertas

([12]) Com efeito, chegar-se-ia à conclusão de que mesmo uma hipotéticaempresa que controlasse toda a produção sul-africana e toda a produção russa e, por conseguinte, com 90 % do mercado, não deteria uma posição dominante.

com algum atraso e qualquer tentação de um cliente mudar de fornecedor seria imediatamente do conhecimento dos fornecedores. Por último, as cláusulas dos contratos a longo prazo que proíbem a revenda de platina comprada no âmbito destes contratos (ver *infra*) limitam o número de vendedores no mercado e, por conseguinte, reforçam a transparência.

(146) No sector da platina, qualquer aumento da capacidade de produção é normalmente efectuado no âmbito de projectos de investimento secretos. Os pormenores dos novos projectos de investimento são geralmente conhecidos dos meios interessados. Os projectos de aumento de capacidade da Stillwater e os níveis de produção exactos que se pretende obter da nova mina de Hartley, no Zimbabwe, por exemplo, não constituem qualquer segredo.

(147) É óbvio que a transparência não se estende a todos os aspectos das actividades de extracção e de refinação da platina de cada empresa. Alguns dados constituem segredos comerciais. É nomeadamente o caso das condições previstas nos contratos concluídos com a clientela, estatísticas de produção no que diz respeito à qualidade do minério ou ainda da qualidade e importância exactas das reservas. Para além disso, ainda que as empresas do sector disponham de um certo conhecimento sobre as actividades russas, as suas informações são incompletas.

(148) De qualquer forma, é forçoso concluir que a transparência no sector da platina é elevada no que diz respeito aos preços, às quantidades produzidas e vendidas, aos aumentos de capacidade efectuados no âmbito de novos projectos de investimento e às reservas totais dos produtores. Esta transparência é reforçada pelo facto de o sector da platina ser constituído por um pequeno grupo de empresas relativamente fechado. A informação parece circular muito rapidamente neste sector, através de redes de informação oficiosas. Praticamente todos os principais operadores se conhecem pessoalmente e se encontram com frequência. É igualmente lógico que o pessoal-chave passe de uma empresa para outra. Assim, o Sr. Gilbertson, presidente da Gencor, é o antigo presidente da Rustenburg Platinum Mines (que se tornou entretanto Amplats). Graças à grande transparência deste mercado e à homogeneidade do produto, os principais operadores são informados das manobras uns dos outros, o que facilita, por conseguinte, a adopção de comportamentos paralelos anticoncorrenciais.

ii) A procura inelástica relativamente aos preços no que diz respeito aos preços correntes

(149) Tal como já foi referido na parte consagrada à definição do mercado do produto, parece que a procura de platina é inelástica relativamente aos preços (com uma elasticidade numericamente inferior a 1), devido ao carácter indispensável da platina em inúmeras aplicações. Esta fraca elasticidade-preços da procura de platina acentua a tentação de adoptar um comportamento paralelo anticoncorrencial, na medida em que todos os fornecedores perderiam se se dedicassem a uma concorrência através dos preços. Para além disso, a concorrência através dos preços parece relativamente pouco desenvolvida no mercado da platina (ver *infra*).

iii) Os compradores não têm um poder suficiente para contestar o monopólio

(150) Segundo as partes, existe um elevado grau de concentração entre os compradores, uma vez que são cerca de dez à escala mundial e o seu poder de negociação é muito importante. Por conseguinte, duas das maiores empresas, nomeadamente a Johnson Matthey e a Engelhard, têm ligações com a Amplats. Para além disso, o número relativamente reduzido dos descontos concedidos aos clientes, bem como as cláusulas dos contratos a longo prazo que lhes proíbem a revenda da platina sem a autorização do produtor (ver *infra*) provam esta ausência de poder de negociação. Mais importante ainda, à excepção de um grande construtor do sector automóvel (que beneficia de reduções de preços) estas empresas não são o cliente final e podem facilmente repercutir os aumentos de preços sobre os consumidores finais. É pouco provável, tendo em conta o carácter indispensável do produto e o grande número de clientes a jusante, que os clientes finais de platina disponham de um importante poder de negociação.

iv) Previsão de um crescimento moderado da procura

(151) As previsões sobre o crescimento da procura indicam que este deverá ser moderado, com uma taxa anual média de 3 % nos próximos cinco anos. Esta progressão aumentaria a procura total para 5,7 milhões de onças (ou seja cerca de 1 milhão de onças suplementares relativamente a 1995) no ano 2000. Um mercado tão estável não incentivará novos concorrentes a entrarem neste mercado ou os concorrentes existentes a adoptarem uma estratégia ofensiva para se apropriarem desta procura suplementar. É por conseguinte improvável que um mercado deste tipo incentive fortemente a concorrência.

v) Maturidade das técnicas de extracção e de refinação

(152) A prática normal das empresas é a de se esforçarem constantemente por melhorarem os seus resultados em termos de custos ao aplicarem novos métodos de trabalho e novas técnicas de produção. A maior parte do sector caracteriza-se por conseguinte por um aperfeiçoamento dos métodos de trabalho e das técnicas utilizadas. O sector da extracção da platina não constitui uma excepção a

esta regra. É igualmente bastante lógico, além disso, que os métodos de trabalho sejam um pouco diferentes de uma empresa para outra, no interior de um mesmo sector. Existem deste modo diferenças reconhecidas entre os quatro grandes produtores de platina. É conhecido que a LPD é a empresa sul africana cuja minas de extracção de platina são mais avançadas e eficazes. Admite-se igualmente neste sector que a concorrência da LPD obrigou a Amplats e a Implats a diminuírem os seus custos.

(153) Os progressos a nível das técnicas de extracção da platina são, contudo, relativamente lentos. Não se prevê que qualquer avanço tecnológico significativo venha alterar essencialmente a estrutura da produção deste sector. É por conseguinte improvável que os progressos relativos às técnicas de extracção ou de refinação constituam uma fonte de concorrência acentuada.

vi) Existência de obstáculos importantes à entrada e ausência de novas entradas significativas no mercado

(154) As reservas mundiais de minério de alta qualidade estão sob o controlo da Amplats, da Implats, da LPD e da Rússia. A Amplats, a Implats e a LPD, em especial, controlam todas as reservas economicamente rentáveis da África do Sul. Este facto constitui um obstáculo incontestável à entrada neste mercado. Para além disso, a extracção e a refinação da platina são actividades capital intensivas. As necessidades em termos de capitais constituem também importantes obstáculos à entrada no mercado. Para além disso, uma grande parte dos custos de exploração de uma mina são custos irrecuperáveis, o que agrava os riscos que é necessário assumir para se lançar na extracção da platina. Por conseguinte, não se prevê a chegada de qualquer novo concorrente significativo que possa contestar, num futuro previsível, a posição do oligopólio.

vii) Presença simultânea em vários mercados e relações estruturais

(155) Os membros do oligopólio encontram-se frequentemente em todos os mercados dos platinóides, bem como num certo número de outros mercados. Deste modo, a Gencor, as empresas-mãe da Gencor, a AAC e as empresas russas são, por exemplo, grandes produtores de ouro.

(156) Existem laços estruturais entre vários operadores deste sector. A AAC, em especial, controla a De Beers, a empresa responsável por gerir a organização central das vendas que controla ela própria entre 70 % e 80 % das vendas mundiais de diamantes. A De Beers e os russos constituíram um cartel no mercado dos diamantes. Para além disso, a Gencor (através da Samancor) e a AAC (através da Vanadium) são accionistas da empresa comum sul-africana Columbus, que produção inoxidável. Em 1992, a Columbus lançou-se num vasto programa de desenvolvimento das suas actividades, sendo o seu objectivo tornar-se o sexto produtor mundial de aço inoxidável. Para cobrir as suas necessidades de produtos intermédios, a Columbus tem acesso à fundição de ferro-crómio de um dos seus accionistas (Samancor) e, para as suas necessidades de níquel, aos produtores nacionais de níquel, Amplats e Implats. Ainda que estas actividades não digam respeito aos platinóides, revelam no entanto a existência de ligações estreitas que unem as partes e os seus concorrentes.

(157) Em 13 de Março de 1996 (dia da audição das partes no presente processo), a AAC adquiriu uma participação de cerca de 6 % no capital da Lonrho plc e dispõe do direito de preferência relativamente a uma participação suplementar de 18 %. A Sanlam, uma das empresas-mãe da Gencor, tem cerca de 3 % do capital da Lonrho plc. Uma participação de cerca de 25 % é susceptível de conferir uma influência considerável sobre a Lonrho plc, na medida em que as outras acções estão dispersas entre o público. Esta situação confirma o interesse que a Amplats tem pelas actividades da LPD e reforça as relações estruturais entre os fornecedores de platina.

(158) Os contactos a nível dos vários mercados e os laços estruturais podem disciplinar os membros de um oligopólio através do aumento dos riscos de retaliação, devido à existência de um elevado número de possibilidades de retaliação, se um membro do oligopólio tiver um comportamento inaceitável para os outros membros. Num documento apresentado às administrações da Gencor e da Implats, de 6 de Maio de 1994, foi fornecido um estudo elaborado por um consultor referindo uma gama de eventuais respostas de concorrentes às interacções da Implats com a LPD. Um cenário possível incluía o seguinte: «disciplinar ataques e sinais — guerras de preços focalizadas, por exemplo [ródio]».

viii) Conclusão

(159) A transparência do mercado e a homogeneidade do produto em conjugação com as outras características da procura e da oferta criaram uma situação que conduziu a um domínio oligopolístico. Tal como referido infra, a tendência para um domínio oligopolístico é limitada pelo reduzido nível de concorrência no mercado nas últimas duas décadas.

Existência no passado de uma tendência para o domínio oligopolístico

(160) A evolução do mercado e das quotas de mercado durante a última década indicam que se verificou um certo nível de concorrência no mercado. Contudo, uma concorrência reduzida e outros comportamentos passados dos membros do oligopólio

demonstram o reduzido grau de concorrência e a tendência para um domínio oligopolístico nas últimas duas décadas.

i) Evolução passada do crescimento e das quotas de mercado

(161) Tal como se pode verificar no quadro do anexo VI, o total da platina aumentou 2,4 milhões de onças, de 2,8 para 5,2 milhões de onças no período de 1985—1995. A reciclagem aumentou de 245 000 onças e aumentou a sua quota de mercado de 2 % para 6 %. No entanto, os principais beneficiários do aumento a nível da procura foram a Rússia, a Amplats e a LPD, que aumentaram em conjunto os seus fornecimentos em quase 2 milhões de onças. A Rússia aumentou a sua quota de mercado de 8 % para 23 %, principalmente através de maiores vendas a partir das existências, e a LPD de [...] ([13]) para [...] ([14]) através de uma maior produção, enquanto a expansão da Amplats não deixou de dar origem a uma redução da sua quota de mercado de [...] ([15]) para [...] ([16]). A Implats não conseguiu aumentar a sua produção e a sua quota de mercado diminuiu de [...] ([17]) para [...] ([18]). Estas alterações a nível das quotas de mercado são indícios de um certo nível de concorrência no mercado. Em especial, a concorrência pelo crescimento do mercado foi exercida pela Rússia e pela LPD, enquanto a Amplats não pode ser considerada como um concorrente agressivo, uma vez que diminuiu a sua quota de mercado e apenas se expandiu a um ritmo que lhe permitiu defender a sua posição enquanto produtor líder, ainda que tenha tido oportunidades para uma nova expansão.

ii) Grau reduzido de concorrência directa a nível dos preços em contratos de longo prazo com os clientes

(162) Existem provas de que a concorrência directa a nível dos preços em contratos de longo prazo com os clientes no mercado é reduzida. Os preços são determinados com base nas cotações diárias nas bolsas de metais, mas de acordo com as informações de clientes e das partes, cerca de 90 % da platina é vendida no âmbito de contratos a longo prazo e 10 % nas bolsas de metais. A maior parte dos contratos de longo prazo têm a duração de um ano, mas em geral são automaticamente renovados anualmente. As relações fornecedor-comprador, por conseguinte, têm tendência para serem relativamente estáveis. Os contratos a longo prazo têm frequentemente uma cláusula que determina que o metal deve ser utilizado para os objectivos a que se destina e em especial que não pode ser revendido sem autorização do vendedor que tem igualmente o direito de voltar a comprar o metal, caso o comprador dele não necessite. Em troca destas restrições, o comprador recebe frequentemente uma pequena redução de [...] ([19]) do preço de mercado. Contudo, estas restrições impedem igualmente que o metal seja oferecido a outros clientes ou que entre nas bolsas de metais e deste modo que influencie os preços de mercado da platina. Em especial, os contratos a longo prazo para as empresas do sector automóvel contêm cláusulas desse tipo, mas acontece igualmente o mesmo em relação a alguns fabricantes. A Comissão estima que um montante de vendas anuais de platina até 40 % está sujeito a estas restrições. A estabilidade das relações fornecedor-comprador, as pequenas reduções de preços e as restrições à venda do metal constituem provas de uma concorrência directa limitada a nível dos preços no mercado da platina relativamente aos contratos com os clientes.

(163) Na sua resposta as partes alegam que:

«As preocupações da Comissão no que diz respeito à concorrência a nível dos preços parecem relacionar-se com as pequenas variações das reduções aos clientes, mas num sector homogéneo não se poderia esperar uma tal disparidade (se o mercado fosse perfeitamente competitivo ou monopolizado).» (relatório NERA, página 27).

(164) A Comissão não concorda com esta conclusão sobre a concorrência na indústria da platina. Os produtores entram por vezes em concorrência entre si relativamente à obtenção de contratos de longo prazo com os clientes. Na realidade, um factor importante subjacente ao crescimento da LPD nos últimos anos foi o importante contrato de fornecimento da empresa com a Engelhard. A Amplats pretendia igualmente este contrato, mas a LPD ofereceu melhores condições e o contrato foi-lhe adjudicado, ainda que a Engelhard tenha ligações com a AAC. Num mercado com um número reduzido de fornecedores e de clientes, em que os preços do metal vendido no âmbito de contratos de longo prazo são indexados aos preços de mercado, a concorrência a nível dos preços para os contratos de longo prazo com os clientes só poderiam assumir a forma de descontos oferecidos quando os fornecedores entram em concorrência entre si para obterem grandes contratos. Na realidade, seria ilógico que os descontos não constituíssem um parâmetro na escolha do comprador em relação ao fornecedor. Contudo, as provas revelam que existe apenas um nível reduzido de concorrência desse tipo no mercado.

iii) Um reduzido grau de concorrência é comprovado pela manutenção de preços elevados

(165) Na sua resposta, as partes alegam que os preços reais da platina em rands não deixaram de dimi-

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

nuir na década de 90, de forma que os fornecedores sul-africanos foram sujeitos a pressões concorrenciais:

«Quando se toma em consideração a inflação relativamente elevada da economia sul-africana durante esse período, torna-se evidente a queda acentuada nos níveis reais do preço da platina na década de 90. O preço médio em 1995 era metade do que tinha sido dez anos antes. Esta situação dá uma ideia da pressão concorrencial acrescida a que os fornecedores sul-africanos têm sido sujeitos nos últimos anos» (relatório NERA, página 18).

(166) A evolução nos preços reais anuais da platina de 1975 a 1995 em dólares dos Estados Unidos, ienes e rands, consta do anexo V. Verifica-se que os preços reais da platina em rands aumentaram de 1 550 rands/onça para mais de 3 000 rands/onça de 1980 a 1986. À excepção de 1982, o preço real da platina situou-se acima dos 2 000 rands/onça em todo o período de 1978—1990. Tendo em conta o aumento da procura desde 1985 e o facto da LPD e da Rússia terem aumentado as suas quotas de mercado, deve concluir-se que a LPD e a Rússia desempenharam um papel crucial na redução dos preços reais nos últimos cinco anos, que se situaram quase ao nível dos de meados da década de 70. Este facto vem ainda confirmar que a LPD e os russos exerceram um certo nível de concorrência nos últimos cinco anos, o que não aconteceu nas últimas duas décadas.

(167) Além disso, é conveniente notar que as quantidades relativamente pequenas de platina comercializadas nas bolsas de metais e a existência de contratos a longo prazo conferem aos produtores uma vasta margem de manobra para influenciar a evolução dos preços no mercado. Em primeiro lugar, os contratos a longo prazo reforçam o controlo que os produtores podem exercer sobre o destino das quantidades vendidas e deste modo sobre os preços do mercado. É o que acontece em especial nos contratos que impõem restrições à revenda de platina. Por conseguinte, os contratos a longo prazo tendem a impedir que o metal influencie directamente a evolução dos preços de mercado nas bolsas de metais. Em segundo lugar, os principais fornecedores têm uma vasta margem de manobra para influenciar os preços nas bolsas de metais através dos seus fornecimentos a essas mesmas bolsas. Os russos venderam, por exemplo, nos últimos anos um montante considerável de platina nas bolsas de metais, o que contribuiu para baixar os preços da platina como acima referido. Em 1991, o preço da platina diminuiu ainda abaixo de 350 dos Estados Unidos dólares quando as exportações russas aumentaram pela primeira vez acima de um milhão de onças.

iv) Comportamento passado dos principais operadores no mercado

(168) A Comissão não realizou um inquérito para saber se os principais fornecedores tinham agido no passado enquanto cartel. Contudo, ao analisar a possibilidade de comportamentos paralelos anticoncorrenciais futuros, é importante referir o clima concorrencial em que os fornecedores sul-africanos se encontravam no passado, bem como o comportamento concorrencial real dos russos.

(169) A concorrência não era uma característica prevalecente na economia sul-africana antes das recentes alterações políticas. O presidente Mandela, numa entrevista a Tim Modise no programa da televisão sul-africana «Focus», ao ser-lhe solicitada a sua opinião sobre a necessidade de uma política de concorrência, referiu expressamente:

«O facto de existirem cinco conglomerados que têm mais de três quartos das existências cotadas na bolsa é absolutamente indesejável. Não podemos esperar que a nossa indústria ou a nossa economia floresça ou cresça se a economia estiver estrangulada por cinco conglomerados que monopolizam a indústria do país. Deve existir concorrência. Esta é a razão pela qual o ministro do Comércio e da Indústria está determinado a alterar a lei da concorrência a fim de garantir que esta exista. A legislação *antitrust* revela-se crucial a este respeito.».

(170) Em conformidade com a declaração do presidente Mandela, num documento oficial do Governo sul-africano sobre uma política dos minérios e da minas na África do Sul refere-se o seguinte:

«As estruturas do mercado resultantes do domínio dos conglomerados incluem alguns problemas críticos, uma vez que dão origem a mercados oligopolísticos (...) O que aconteceu na África do Sul é que os conglomerados concluíram acordos de partilha do mercado através de uma gama de práticas colusivas que dividem os mercados entre si e dão origem a uma colusão que trava a concorrência em alguns mercados em troca de operações sem problemas noutros mercados não conexos.».

Este documento é um documento de discussão, que inclui pontos de vista contraditórios. No entanto, esta declaração específica não é contestada no documento. Deve referir-se que a indústria mineira é uma das indústrias mais importantes da África do Sul e que a AAC, a Gencor e as empresas-mãe da Gencor são alguns dos operadores mais importantes da indústria mineira da África do Sul.

(171) No mercado da platina, os russos forneceram nos últimos anos 10 % da procura do mercado através de vendas efectuadas a partir das suas existências. As vendas a partir das existências russas são susceptíveis de terem sido principalmente motivadas por necessidades de divisas fortes. Os russos, através das suas vendas, proporcionaram um certo grau de concorrência e ajudaram a fazer com que o preço real da platina baixasse no início da década de 90 e numa certa medida a impedir grandes aumentos de preços até agora. Contudo, a partir de informações divulgadas publicamente pela Johnson Matthey, parece que os russos se aperceberam das vantagens de vender na força do mercado e de não deixar os preços da platina baixarem demasiado. Existem por conseguinte limites à medida em que a Rússia proporcionará um certo grau de concorrência no mercado da platina. Com base em comportamentos passados, deve concluir-se que os russos só poderão vir a proporcionar um certo grau de concorrência efectiva face aos principais produtores sul-africanos e apenas até ao esgotamento das suas existências (ver *infra*).

(172) De acordo com o Sr. R. W. Rowland, antigo director de gestão e presidente da Lonrho, o comportamento anticoncorrencial tem sido analisado pelo sector há vários anos, sendo mesmo considerada a possibilidade de formar um cartel do tipo da De Beers. Para além disso, a Gencor está há vários anos interessada em adquirir as actividades a nível da platina da Lonrho com o objectivo de obter um controlo prático das minas da LPD. Os objectivos monopolísticos eram, de acordo com o Sr. Rowland, evidentes para todas as partes. As partes alegaram, na resposta, que as alegações do Sr. Rowland não são fundamentadas nem relevantes (resposta, página 11). Contudo, as partes não negaram nem refutaram as declarações do Sr. Rowland.

v) Apenas alguns elementos de concorrência se manterão no mercado

(173) Tal como referido, os russos foram incentivados a vender a partir das suas existências nos últimos anos devido à necessidade de divisas estrangeiras. Estas quantidades adicionais deram origem a um elevado grau de concorrência no mercado, tal como demonstrado pelo exemplo da evolução dos preços reais. Contudo, as minas russas encontram-se numa situação deplorável e é considerado em geral, nomeadamente pelas partes, que as existências russas terminarão daqui a cerca de dois anos ao nível actual das vendas. A concorrência proporcionada pelos fornecimentos efectuados a partir das existências russas pode, por conseguinte, chegar ao fim dentro de cerca de dois anos. Como consequência, o poder de mercado da Implats, da LPD e da Amplats aumentará em relação aos russos num futuro previsível e reduzirá substancialmente o seu papel no sector.

(174) Os outros principais novos elementos de concorrência no mercado na última década (à excepção das existências russas) foi a expansão da Lonrho, que aumentou a sua quota de mercado de [...] ([20]) para [...] ([21]) entre 1985 e 1995. Segundo um grande comprador de platina: «ao longo dos anos, o departamento de platina da Lonrho, através da sua expansão transformou-se numa «terceira força significativa no mercado.».

(175) A Lonrho tem potencialidades para efectuar uma nova expansão nos próximos anos apenas à custa de despesas de capital suplementares limitadas. Uma nova expansão por parte da Lonrho proporcionará um certo grau de concorrência no sector da platina e deverá desencadear acções concorrenciais em especial por parte da Amplats como resposta ao desafio.

(176) As actuais curvas de custos de funcionamento das minas dos produtores sediados na África do Sul constam do gráfico do anexo II. Deve salientar-se que no caso da [...], por exemplo, cerca de 80 % dos custos totais se referem à extracção e concentração, 70 % dos quais são custos fixos. Tal como se pode verificar no referido gráfico e tal como foi referido na secção VII.B.2, as variações a nível das estruturas de custo da Implats e da Amplats são muito mais elevadas do que no caso da LPD. Reconhece-se igualmente em geral que a Implats é o produtor com custos mais elevados e a LPD o produtor com custos menos elevados dos três produtores sul-africanos. As diferenças a nível das suas estruturas de custo conferem às empresas diferentes incentivos em termos de concorrência. Em especial, a LPD com as suas operações de baixo custo tem interesse em expandir a sua produção, o que proporciona uma concorrência face aos outros membros do oligopólio.

(177) Dos três fornecedores sul-africanos, a Implats é a que tem mais a perder de uma maior concorrência devido às suas minas de elevado custo. Todavia, a concorrência tem igualmente exercido pressão sobre as operações de custos mais elevados da Amplats e forçaria a empresa a explorar mais cedo as suas reservas de baixo custo. É evidente a partir dos documentos internos da Implats e da Lonrho que esta pretende expandir a sua produção e que a Implats se opõe a uma expansão da LPD.

vi) Conclusão

(178) É evidente, a partir das características do mercado, da evolução da concorrência a nível dos preços e do comportamento passado dos principais operadores no mercado que uma tendência para a adopção de um comportamento paralelo anticoncorrencial tem constituído uma característica do mercado

([20]) Menos de 10 %.
([21]) Menos de 15 %.

da platina. Todavia, durante os últimos cinco anos tem existido uma certa concorrência a partir das vendas russas das suas existências (que terminarão dentro de dois anos) e da expansão da LPD, que transformou a LPD numa significativa «terceira força» do mercado. No futuro, a LPD tem potencialidades para uma nova expansão apenas com reduzidas despesas de capital adicionais, podendo vir a proporcionar deste modo um certo grau de concorrência face aos outros membros do oligopólio.

A operação projectada criará um domínio oligopolístico e efectivamente um duopólio

i) O papel da Amplats no sector da platina

(179) De acordo com a resposta das partes, a estratégia da Amplats é clara:

«A Amplats tem permanentemente dado a conhecer aos seus concorrentes a sua estratégia de uma forma bem clara. No recente exemplo do seu comportamento habitual, o *Business Day* de 29 de Outubro de 1995 refere que a Amplats mencionou que utilizaria o seu poder financeiro e as suas elevadas reservas de minério para impedir que os seus concorrentes crescessem no mercado da platina. Acrescentou que os seus actuais projectos de expansão transformariam os custos de produção num elemento que distinguiria os vencedores dos vencidos no mercado (ver anexo IV). É o seu controlo das possibilidades de expansão a mais baixo custo no sector (PP Rust) que tornam estas declarações credíveis.

(...) Deste modo, a Amplats estaria numa posição em que poderia, se não for contestada, exercer um poder único no mercado. Para a Amplats, este é o mundo ideal, enquanto para a Implats e para a LPD esta situação exige um realinhamento que constitui um melhor meio para restabelecer uma concorrência significativa a nível dos produtores (ver anexos V, VI e VII).» (Apêndice 10 da resposta).

(180) A Amplats pode aumentar as suas capacidades de produção a baixos custos e ao ritmo que a empresa considerar apropriado. Os principias factores que travaram o comportamento competitivo da Amplats na década passada foram a expansão da LPD e as vendas russas a partir das suas existências.

ii) A concentração criará efectivamente um duopólio

(181) A operação combinará todas as actividades a nível da platina da Gencor e da Lonrho numa única empresa. A Implats/LPD e a Amplats teriam tido cada uma uma quota de mercado de cerca de 30—35 % em 1995. Esta quota de mercado é susceptível de aumentar até cerca de 40 % relativamente a cada uma das empresas, quando os russos provavelmente deixarem de vender a partir das suas existências dentro de dois anos. Esta situação remeterá igualmente os russos para um papel de menor importância face à Implats/LPD e à Amplats. A médio e a longo prazo, a situação competitiva é susceptível de se desenvolver efectivamente no sentido de um duopólio. Uma situação de duopólio facilitará muito mais a adaptação dos principais fornecedores ao comportamento de cada um dos outros restringindo, por exemplo, a produção.

iii) Estruturas de custo semelhantes da Amplats e da Implats/LPD reduzirão o interesse em competir

(182) Tal como se pode verificar nos gráficos do Anexo II, a concentração entre a LPD e a Implats dará origem a uma nova empresa com uma estrutura de custos de funcionamento semelhante à Amplats. Os gráficos do anexo II não implicam que os custos de funcionamento relativamente a todos os aspectos sejam idênticos, uma vez que podem ainda existir diferenças importantes devido às diferenças na qualidade do minério, na mistura diferente do minério extraído, nos custos diferentes nas operações de processamento e de refinação e nas diferenças de custos administrativos. Contudo, os gráficos do anexo II reflectem uma maior semelhança dos custos da Amplats e da Implats/LPD após a concentração.

(183) A Implats alegou que a operação permitirá à Implats/LPD atingir sinergias consideráveis. Como se pode verificar na secção VIII *infra*, estas sinergias são contestadas pela direcção da LPD. A Comissão considera que as sinergias referidas podem mesmo ser negativas, uma vez que as diferenças de culturas organizacionais existentes entre a Implats e a LPD dificultarão a integração, podendo por conseguinte vir a ser muito dispendiosas. Por conseguinte, o único efeito da concentração sobre a estrutura dos custos é o de criar uma empresa com uma estrutura de custos semelhante à da Amplats, mas sinergias que não conferirão à Implats/LPD uma vantagem a nível dos custos em comparação com a Amplats.

(184) Uma maior semelhança da estrutura de custos da Amplats e da Implats/LPD significa que a empresa resultante da concentração Implats/LPD e a Amplats, numa maior medida, são susceptíveis de serem afectadas e de agir da mesma forma face à evolução do mercado, por exemplo nas decisões que tomam em matéria de produção. Um aumento de preços teria, por exemplo, o mesmo efeito sobre a rentabilidade das duas empresas. Os dois operadores sul-africanos terão por conseguinte o maior

interesse na forma como o mercado se virá a desenvolver, o que aumentará a probabilidade de um comportamento paralelo anticoncorrencial na sequência da concentração, isto é, restrições de produção.

(185) As partes alegaram na sua resposta que a Implats procedeu a alterações radicais nos últimos anos e que as diferenças de custo entre os produtores sul-africanos são muito menores do que é sugerido. Contudo, não existe desacordo quanto ao facto de a LPD ser o produtor de baixo custo do sector sul-africano da platina e de um dos principais objectivos da Implats na concentração ser garantir o acesso a reservas de custo reduzido.

iv) A concentração eliminará a LPD do mercado e reduzirá a concorrência

(186) A concentração eliminará a LPD enquanto operador independente no mercado. Todos os aspectos da extracção, processamento, refinação e comercialização da platina serão concentrados numa gestão unitária a nível da Implats/LPD. Por conseguinte, a LPD enquanto «terceira força» significativa no mercado será eliminada em resultado da concentração deixando deste modo aos clientes uma menor escolha no mercado. Como consequência desta situação, as condições contratuais são susceptíveis de se tornarem ainda menos favoráveis para os clientes. A actual concorrência limitada a nível das reduções de preços pode por exemplo vir a ser ainda mais reduzida após a concentração.

(187) A concentração é em grande medida susceptível de conduzir a uma restrição da produção da entidade Implats/LPD. Neste contexto, deve referir-se que uma restrição da produção não implica apenas uma questão de redução do nível absoluto da produção. Controlar a taxa de expansão da capacidade pode ser igualmente importante. Mesmo num mercado com um crescimento moderado como o mercado da platina, abrandar simplesmente a taxa de expansão da capacidade será suficiente para conduzir a uma redução do equilíbrio oferta-procura e, por conseguinte, a aumentos de preços. Na realidade, controlar a taxa de expansão da capacidade parece constituir um objectivo importante da concentração. Tal como referido na circular aos accionistas da Lonrho preparada para a concentração:

«A Implats e a Lonrho não têm conseguido no passado chegar a um acordo sobre um certo número de questões, nomeadamente os planos propostos pela Lonrho para expandir as operações da LPD. A administração considera que na sequência da operação, os interesses da Lonrho e da Gencor em reforçar o valor de uma Implats mais alargada passarão a coincidir em benefício de ambos os accionistas.».

(188) Para além disso, de acordo com as projecções apresentadas pela [...], a coincidência de interesses na sequência da concentração envolverá o escalonamento dos planos de expansão, conduzindo deste modo a preços mais elevados em comparação com uma situação em que a concentração não se efectuaria e em que ambas as empresas continuariam com o seu actual planeamento para o futuro. Em especial, foram apresentados à [...] dois cenários de produção diferentes sublinhando o impacto sobre a produção da Implats e da LPD, caso a concentração fosse ou não realizada:

«a) [...];

b) [...] ([22])».

(189) Em especial, [...] considera, de acordo com o relatório denominado [...], que a concentração será benéfica para o mercado de duas formas (para além de uma eventual poupança dos custos):

«[... a manutenção dos actuais níveis de produção influenciará positivamente os preços dos metais-chave»] ([23]).

e ainda

«[... o grupo objecto da concentração, disporá de um maior valor no mercado do que o valor subjacente de cada uma das entidades objecto da concentração. Tal deve-se à sua dimensão e capacidade de exercer uma maior influência no mercado]».

(190) Se a concentração não se realizar, uma expansão da LPD aumentaria a pressão competitiva sobre os poços pouco rentáveis da Implats e da Amplats. A Comissão considera, com base no gráfico do anexo II, que os poços deficitários representavam em 1994 [...] ([24]) da produção da Implats e [...] ([25]) da da Amplats. A concentração reduzirá a concorrência e criará um domínio oligopolístico por duas razões:

a) A concentração suprimirá definitivamente a ameaça de concorrência da LPD às operações de custo elevado da Implats através da consolidação das funções comerciais da LPD e da Implats e da garantia de que qualquer futura expansão das actuais reservas da LPD se reali-

([22]) [...]
([23]) [...]
([24]) Menos de 25 %.
([25]) Menos de 25 %.

zará tendo em vista o interesse do conjunto Implats/LPD. Do ponto de vista da Implats, a concentração constituirá um travão ao comportamento concorrencial da actual LPD;

b) A concentração criará uma empresa da mesma dimensão da Amplats, com amplas reservas de baixo custo, uma estrutura semelhante a nível dos custos e uma capacidade para exercer uma maior influência no mercado. Nesta situação, dadas as características do mercado e o comportamento concorrencial passado no sector, a Amplats e a Implats/LPD não terão qualquer interesse em entrarem em concorrência entre si. A concentração dará muito provavelmente origem a um comportamento paralelo anticoncorrencial. Na realidade a actual estrutura é muito mais susceptível de dar origem a um certo grau de concorrência, uma vez que a LPD é a terceira força no mercado e possui um maior interesse em expandir a sua produção do que a entidade Implats/LPD resultante da concentração.

(191) Apesar das anteriores ligações entre os grupos Gencor e Lonrho, caso a concentração não se realize, a Implats não poderá, a prazo, impedir a LPD de expandir a sua produção de platina. A LPD pode expandir apenas com despesas de capital suplementares limitadas. A partir dos dados fornecidos pelas partes bem como de uma análise apresentada pelo Sr. R. W. Rowland, antigo presidente da Lonrho, afigura-se que a expansão projectada poderá ser financiada simplesmente através de fundos realizados internamente. É igualmente possível uma nova expansão a baixo custo e apesar dos direitos da Implats enquanto accionista minoritário, estes não podem ao longo do tempo impedir a adopção de medidas que conduzam a maiores benefícios para todos os accionistas.

(192) Na sua resposta, as partes expressaram uma certa preocupação quanto ao facto de a Comissão não ter conseguido ponderar de forma apropriada as provas apresentadas no processo dando uma impressão enganadora de pontos de vista de terceiros sobre a concentração. As partes tentaram quantificar a importância das provas, referindo uma percentagem de respostas a duas perguntas específicas incluídas nos questionários da Comissão, que consideravam vir apoiar a sua posição relativamente ao impacto da operação. A Comissão não concorda que seja possível avaliar o peso desta prova, atribuindo percentagens às respostas. Na realidade, é precisamente devido ao facto de a Comissão ter tomado em consideração todas as provas que concluiu que a concentração reduziria a concorrência no mercado da platina.

B.6. **Análise económica apresentada pelas partes**

(193) As partes apresentaram uma análise económica da concentração projectada, no âmbito da sua resposta, preparada em conjunto com as partes pelo consultor económico NERA, da Grã-Bretanha.

(194) A análise económica elaborada pela NERA estabelece um enquadramento para a análise da concorrência no sector da platina. A conclusão sobre a concorrência no passado no sector da platina é que «A relação entre os actuais preços de mercado e os custos de funcionamento dos produtores sul-africanos é coerente com os resultados em termos de concorrência.» (relatório NERA, página 12).

(195) A Comissão considera que a medida em que o actual nível dos preços reflecte os preços concorrenciais de uma indústria verdadeiramente competitiva seria uma questão meramente teórica que não foi resolvida nem pelo NERA nem pela Comissão. No entanto, tal como referido na secção VII.B.5, a Comissão concorda que existiu um certo nível de concorrência no mercado da platina nos últimos anos. A concorrência foi principalmente proporcionada pelas vendas russas a partir das suas existências e pela expansão da LPD. A Comissão concorda igualmente com o NERA de que esta concorrência conduziu a uma redução dos custos de funcionamento e constituiu um incentivo para introduzir novas fontes de abastecimento a baixo custo (relatório NERA, página 6). A LPD desempenhou um papel importante na indústria da platina sul-africana relativamente a este aspecto.

(196) No que diz respeito à possibilidade de um abuso de monopólio, o NERA alega que «em primeiro lugar, uma das características-chave do abuso de monopólio é a supressão de produção cujos custos de funcionamento são inferiores aos níveis dos preços do monopólio (existente); em segundo lugar, o exercício do poder de monopólio é em grande medida dependente da capacidade de o monopólio de controlar as fontes marginais de abastecimento».

(197) A Comissão concorda que a possibilidade de uma resposta marginal em termos de oferta é crucial para o exercício do poder de monopólio numa acepção económica clássica. Contudo, tal como anteriormente referido (ver por exemplo secção VII.B.4) uma restrição da produção de platina por parte do oligopólio não é em grande medida susceptível de ser compensada por fontes marginais, ou seja, por fornecedores fora do oligopólio, pela reciclagem e por existências fora da Rússia.

(198) Quanto à possibilidade de domínio oligopolístico, o NERA alega que «Talvez o pré-requisito mais importante para um grupo oligopolístico fechado ter êxito em conseguir resultados de mercado anti-

competitivos, seja a existência de um mercado estável, sem choques externos que possam alterar a situação vigente.» (relatório NERA, página 25).

(199) Segundo o NERA, as eventuais fontes de choques externos incluem:

a) A exposição a variações na procura;

b) Incerteza relativamente à elasticidade da procura (curto e longo prazo);

c) Incerteza quanto às políticas de venda dos proprietários de existências de platina e fontes marginais de platina tais como as minas de níquel;

d) Incerteza relativamente à disponibilidade de platina reciclada (relatório NERA, página 25).

(200) *Quanto à alínea a):* É de notar que algumas variações da procura ao longo do tempo constituem uma característica normal de muitos mercados e não especialmente da indústria da platina. No entanto, essas variações só são relevantes para a avaliação do domínio oligopolístico na medida em que comprometam o equilíbrio do oligopólio. Tal como acima referido, apenas se prevê nos próximos anos um crescimento moderado no mercado da platina. Para além disso, nas últimas décadas, as variações da procura foram positivas, tendo conduzido a níveis mais elevados de procura, não se prevendo actualmente qualquer risco de um aumento previsível do mercado. Pelo contrário, o défice da oferta que se prevê, só pode na realidade ser satisfeito pela Amplats, pela Implats, pela LPD ou a partir das existências russas (a curto prazo).

(201) A NERA alega «que a platina é em certa medida objecto de movimentações especulativas do lado da procura» e que «o volume do comércio de papel no NYMEX e no TOCOM representou cerca de 135 milhões de onças em 1995, aproximadamente 27 vezes superior ao volume das entregas físicas». (relatório NERA, página 8). O volume absoluto do comércio de papel é pouco revelador do nível das actividades especulativas no mercado. A Comissão não considerou na sua investigação que o mercado de platina seja um mercado especulativo mas, pelo contrário, um mercado conduzido pelas determinantes da oferta e da procura, tal como referido na secção relativa ao mercado do produto. Em especial, o estudo RSI encomendado pela Comissão verificou que o mercado NYMEX é principalmente um mercado a prazo que serve essencialmente o comércio físico, não sendo um mercado meramente de futuros.

(202) *Quanto à alínea b):* A Comissão concluiu que a procura de platina é inelástica do ponto de vista dos preços no actual intervalo de variação dos preços. Tal como referido na secção relativa ao mercado do produto [secção VI.A.2.iii)], a Comissão reconhece que as elasticidades da procura da platina a longo prazo podem ser mais elevadas no caso de os preços aumentarem, por exemplo, duas ou três vezes. Contudo, um aumento significativo, mas mais limitado dos preços (por exemplo 10 %) é muito improvável que conduza a uma substituição significativa. Na realidade, este facto ressalta da experiência do período de 1985-1995, em que o preço real da platina era superior a 600 dólares dos Estados Unidos (cerca de 40 % superior ao nível de 1995), mas em que não se verificou qualquer substituição e a procura continuou a aumentar. Na resposta, as partes não contestam que a elasticidade dos preços em termos de procura é inelástica no actual intervalo de variação dos preços, o que é coerente com o funcionamento de um mercado competitivo. Na realidade, segundo a teoria económica, uma elasticidade dos preços superior a 1 teria implicado que o preço da platina já antes da operação de concentração projectada tinha sido estabelecido ao nível do monopólio (relatório NERA, página 27, ponto 3). Contudo, tal como referido *supra*, a Comissão não acredita que o actual nível de preços seja um preço monopolístico, devido à concorrência existente, em especial por parte da LPD e das vendas russas a partir das suas existências. Toda esta situação é inteiramente coerente com o ponto de vista de que a procura de platina apresenta uma inelasticidade de preços.

(203) *Quanto às alíneas c) e d):* Tal como anteriormente referido, a Comissão considera altamente improvável que fornecedores fora do oligopólio, existências fora da Rússia e disponibilidades de platina reciclada tenham um impacto suficiente no mercado de modo a impedir um abuso de uma posição dominante conjunta.

B.7. Conclusão

(204) No passado, o mercado da platina tem-se caracterizado por tendências conducentes a um comportamento paralelo anticoncorrencial. Assim, existem provas de concorrência a nível de preços baixos nas últimas duas décadas. Os russos têm recentemente vendido a partir das suas existências — provavelmente por terem uma necessidade de divisas estrangeiras. Contudo, prosseguiram uma política de «vender na força do mercado». Para além disso, é reconhecido que a indústria mineira sul-africana se tem caracterizado por um forte comportamento anticoncorrencial no passado. A LPD fez parte deste enquadramento, tendo no entanto conseguido expandir a sua produção e proporcionado um certo grau de concorrência à Amplats e à Implats. As vendas russas a partir das existências e a expansão da LPD constituem os principais elementos de concorrência no mercado.

(205) Caso a concentração se venha a realizar, a futura situação consistiria em dois fornecedores sul-africa-

nos com estruturas de custos de extracção e interesses semelhantes. A concentração entre a LPD e a Implats teria impacto anti-concorrencial no mercado, uma vez que actualmente a LPD tem interesse em expandir-se e, enquanto operador mais activo no mercado, desapareceria. A nova entidade teria menos interesse em se expandir, uma vez que não desejaria exercer pressões sobre as operações de elevado custo da Implats. Devido às características do mercado, uma estrutura de custos semelhante e tendo em conta o nível da anterior concorrência na indústria da platina, a Implats/LPD e a Amplats não teriam qualquer interesse em entrarem em concorrência entre si. A supressão da LPD significaria uma diferença qualitativamente importante no mercado. É altamente provável que uma consequência da concentração viesse a ser uma nova contracção da oferta da platina a médio prazo e, por conseguinte, um aumento dos preços da platina. Tal seria do interesse quer da Amplats quer da entidade resultante da concentração, Implats/LPD, que teria efectivamente uma posição dominante duopolística devido à fraca competitividade dos russos a médio prazo.

(206) Em conclusão, a operação criaria uma posição dominante de duopólio a médio prazo constituído pela Amplats e pela Implats/LPD, no mercado da platina (já caracterizado por uma concorrência reduzida), em resultado da qual a concorrência seria significativamente entravada no mercado comum. As partes têm, de um ponto de vista relativo, quotas de mercado inferiores no mercado comum do que noutras partes do mundo e alegaram que a operação, por conseguinte, teria um impacto menor apenas no mercado comum. Todavia, tal como referido *supra*, o mercado da platina é um mercado mundial e os preços da platina na Comunidade Europeia são estabelecidos a nível do mercado mundial. Por conseguinte, os efeitos anti-concorrenciais da operação no mercado da platina seriam sentidos na Comunidade Europeia, por exemplo, através de preços mais elevados para toda a platina vendida na Comunidade Europeia e não apenas a nível da platina vendida pela Implats e pela LPD.

C. *Ródio*

(207) O ródio é o terceiro platinóide mais importante a seguir à platina e ao paládio, avaliado em termos de valor de vendas. O ródio representou em 1994 12 % das vendas totais em volume de platinóides.

(208) Em termos de quotas de mercado e de concentração da oferta, a situação é comparável à existente a nível da platina. A Implats/LPD e a Amplats representam cerca de 70 % do mercado e a Rússia cerca de 20-25 % (ver quadro A2 do anexo I). As características do mercado do ródio parecem ser as mesmas do da platina. O mercado é transparente, o metal é um produto homogéneo livremente comercializado e os preços dos negociantes são publicamente divulgados. Para além disso, a tecnologia da extracção mineira e da refinação é madura, o processo de produção a partir da extracção é o mesmo do que para os outros platinóides, o sector tem grandes obstáculos à entrada, existem relações financeiras e múltiplos contactos no mercado e é improvável que os compradores tenham qualquer poder de negociação tal como acontece com a platina.

(209) Tal como no caso da platina, a procura de ródio é inelástica em termos de preços, uma vez que este metal é utilizado quase exclusivamente nos catalisadores para automóveis. Especificamente, 98 % do ródio são utilizados em catalisadores para automóveis e os restantes 2 % noutras aplicações industriais.

Conclusão

(210) Pelas mesmas razões do que as apresentadas relativamente ao mercado da platina, as características do mercado do ródio implicam que a concorrência pós-concentração entre os restantes operadores não seria suficiente para garantir uma concorrência efectiva neste mercado. Por conseguinte, a operação criaria uma posição dominante duopolística a médio prazo no mercado do ródio em resultado da qual a concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum.

D. **Paládio, ruténio, irídio**

(211) Para além dos mercados da platina e do ródio, a Comissão investigou igualmente os mercados do paládio, do ruténio e do irídio, não tendo sido identificados quaisquer problemas de concorrência nos mercados do ruténio e do irídio. Afigura-se que os russos são dominantes no mercado do paládio. Contudo, a LPD acrescenta apenas [...] [26] à quota de mercado de [...] [27] (1994) da Implats, não eliminando por conseguinte a concentração a posição dominante do produtor russo no mercado do paládio.

VIII. PROGRESSO ECONÓMICO E TECNOLÓGICO

(212) A Implats alegou que é possível atingir sinergias consideráveis e por conseguinte reduzir os custos

[26] Menos de 5 %.
[27] Menos de 15 %.

procedendo à concentração entre a Implats e a LPD. A Implats considera que as sinergias podem ser alcançadas em especial através de:

a) Benefícios de produtividade resultantes da experiência obtida entre as partes; e

b) Economias decorrentes do encerramento de algumas instalações de processamento e refinação da LPD.

(213) A extensão destas sinergias é contestada pela administração da LPD. Morgan Grenfell e James Capel num relatório elaborado para o conselho de administração da Lonrho plc. consideraram que as sinergias da concentração seriam apenas de cerca de um décimo das sinergias identificadas pela Implats (excluindo certos efeitos negativos e positivos não quantificáveis). A Comissão considera que as únicas sinergias significativas situar-se-ão nas instalações de processamento e refinação, mas só podem ser realizadas ao longo de vários anos. Em especial, as grandes sinergias decorrentes da concentração das operações de refinação do metal precioso numa única refinaria são vagas. Para além disso, as sinergias globais da concentração poderiam mesmo vir a tornar-se negativas, devido às diferentes culturas organizacionais das duas empresas, que dificultarão a integração e serão provavelmente dispendiosas.

(214) Afigura-se que o principal efeito da concentração é o aumento do poder de mercado da entidade resultante da concentração. Todavia, ainda que se verificassem sinergias, a Comissão considera que não teriam quaisquer vantagens para os consumidores, uma vez que a operação criaria uma posição dominante conjunta nos mercados da platina e do ródio e constituiria um obstáculo à concorrência nestes mercados.

IX. PROJECTO DE COMPROMISSO PROPOSTO PELAS PARTES

(215) As partes propuseram à Comissão um projecto de compromisso que pretende diminuir os problemas suscitados pela operação do ponto de vista da concorrência. O referido compromisso foi apresentado aos Estados-membros e discutido durante a reunião do comité consultivo em 9 de Abril de 1996. É composto por três elementos:

a) Desenvolvimento de uma capacidade suplementar de [...] onças na mina de [...];

b) Manutenção da produção aos níveis actuais — [...] de onças anuais;

c) Criação de um «novo fornecedor» no mercado.

(216) O compromisso proposto refere-se ao comportamento das partes, pelo que não pode ser aceite no âmbito do regulamento das concentrações. De qualquer modo, este compromisso não satisfaz as preocupações da Comissão em termos de concorrência, uma vez que, apesar do desenvolvimento de capacidades adicionais poder ser benéfico, esta oferta de capacidade adicional, juntamente com a proposta de manutenção da produção aos níveis actuais, não reflecte o crescimento do mercado que, segundo todas as observações, se virá a realizar. Por outro lado, poderia reduzir prematuramente a produção de outros poços pertencentes à entidade resultante da concentração, simplesmente para manter a produção ao nível de [...] de onças, reduzindo deste modo a oferta global. Para além disso, o que é mais importante, estes elementos não contemplam a questão da estrutura oligopolística do mercado. Por conseguinte, se um fornecedor mantém a produção a um nível constante, esta situação transmitir-se-á a outros membros do oligopólio, ou seja, à Amplats. Por conseguinte, se a procura no mercado aumentar, gerar-se-á uma pressão ascendente sobre os preços.

(217) No que diz respeito à criação de um «novo fornecedor», basta que as partes [...]. Por conseguinte, esta medida teria uma repercussão ínfima sobre o fornecimento futuro de platina aos clientes finais.

(218) Assim, dados estes factores, o projecto de compromisso proposto pelas partes não é suficiente para satisfazer os problemas de concorrência suscitados neste caso.

X. CONCLUSÃO

(219) A operação daria origem à criação de uma posição dominante duopolística nos mercados da platina e do ródio entre a Amplats e a Implats/LPD, em resultado da qual a concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum, na acepção do nº 3 do artigo 2º do regulamento das concentrações.

TOMOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A concentração através da qual a Gencor Limited e a Lonrho plc adquirem o controlo conjunto da totalidade da Implats e da LPD, tal como notificada pela Gencor Limited e pela Lonrho plc, é declarada incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do acordo EEE.

Artigo 2º

São destinatárias da presente decisão:

1) Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
República da África do Sul

2) Lonrho PLC
4 Grosvenor Placew
UK — London SWIX 7DL

Feito em Bruxelas, em 24 de Abril de 1996.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão

ANEXO I

Quadro A1

Estimativa das quotas de mercado relativamente à platina em 1994 e 1995, em volume (*)

(em %)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Partes	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Rússia	< 25	< 25
Outros	< 10	< 10
Platina reciclada	< 10	< 10
Total	100	100

Fonte: Dados comunicados pelas partes.

(*) As quotas de mercado em termos de volume e de valor são idênticas no mercado da platina.

(**) A redução da quota de mercado da Implats de 1994 para 1995 deveu-se a problemas temporários a nível da produção.

Quadro A2

Estimativa das quotas de mercado relativamente ao paládio e ao ródio em 1994, em volume (*)

(em %)

	Paládio	Ródio
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Partes (total)	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Rússia	< 60	< 25
Outros	< 10 (**)	< 15 (**)
Total	100	100

Fonte: Dados communicados pelas partes.

(*) As quotas de mercado em termos de volume e de valor são idênticas no mercado da platina.

(**) Os dados excluem os metais reciclados, valor inferior a 10 % da procura total de paládia e de ródio em 1994, segundo a Johnson Matthey.

ANEXO II

NOTA EXPLICATIVA SOBRE OS GRÁFICOS

Os gráficos reproduzidos no anexo II representam as curvas dos custo de exploração, antes e após a operação de concentração, dos três produtores de platina sul-africanos, tal como foram estabelecidos pelas partes na operação.

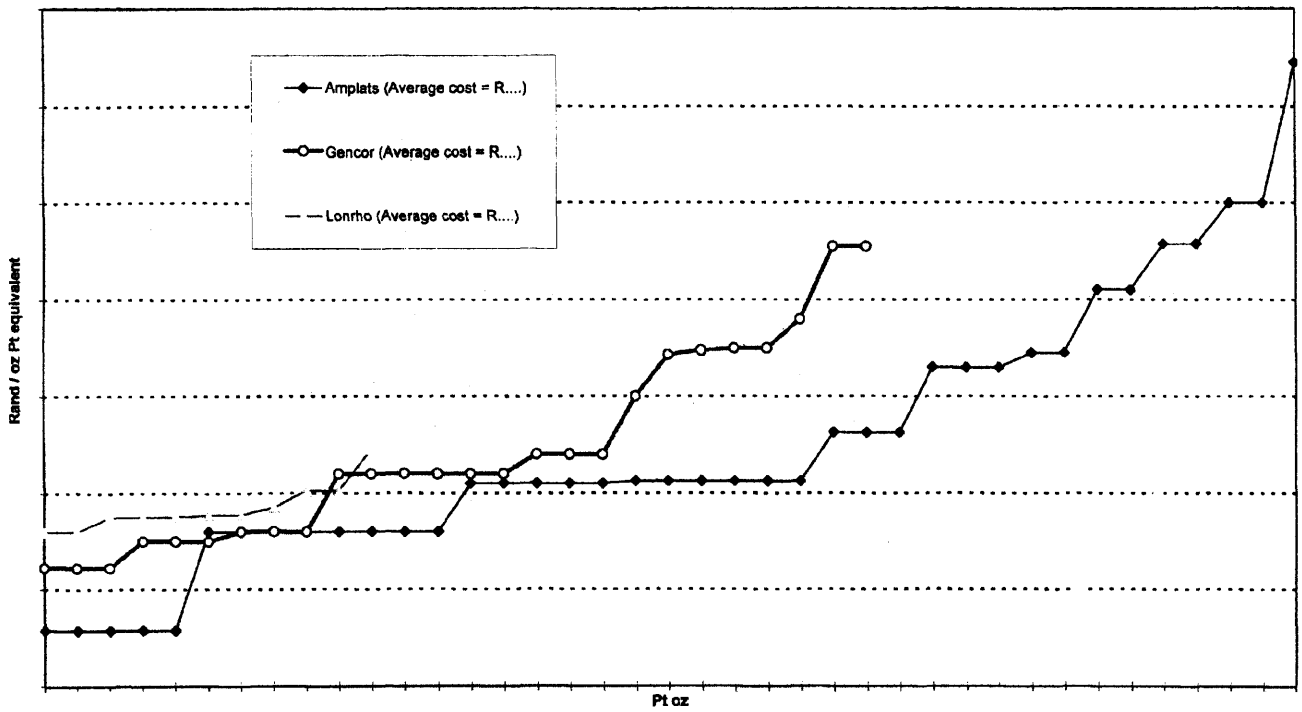
Estes gráficos dizem respeito aos custos de exploração totais de cada uma das minas que estes produtores possuem (expressos em rands por onça de equivalente platina) relativamente a 1994 e sobre as quantidades produzidas (em milhares de onças) por cada mina.

Cada ponto da curva de custos indica, por conseguinte, o complemento de produção gerado por cada poço suplementar e os custos de exploração correspondentes.

Os gráficos revelam a assimetria entre as estruturas actuais dos custos de exploração da LPD, da Implats e da Amplats, bem como a simetria da estrutura dos custos da Implats/LPD e da Amplats em resultado da operação de concentração.

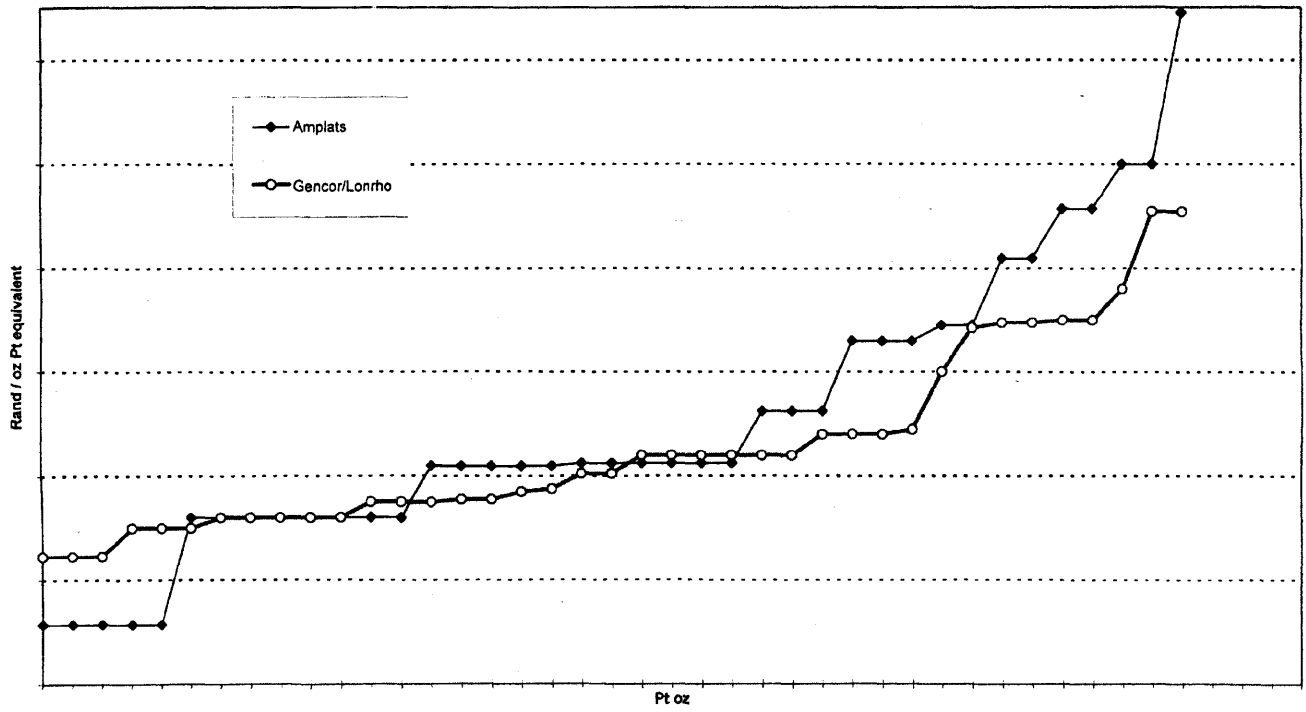
ANEXO II A

ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO (CUSTOS DE EXPLORAÇÃO DOS POÇOS)



ANEXO II B

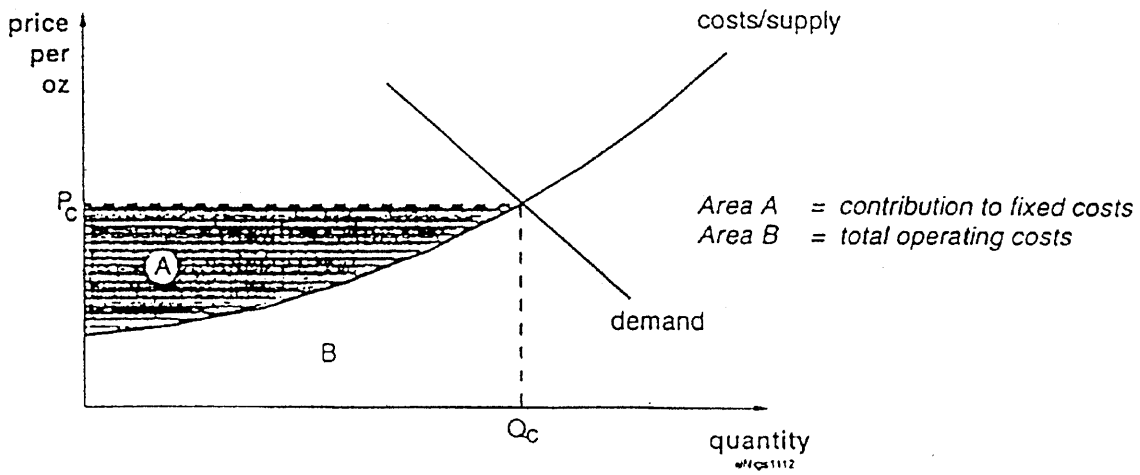
APÓS A OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO (CUSTOS DE EXPLORAÇÃO DOS POÇOS)



ANEXO III

Figura 2.1

Custos, oferta e procura num sector de exploração de recursos naturais



ANEXO IV

Figura 3.1

Curva dos custos dos produtores de platina sul-africanos (primeiro semestre do exercício 1995)

[...]

ANEXO V

PREÇO DA PLATINA — EM DIVERSAS DIVISAS

Ano	Taxa de câmbio (moeda local/dólar		Preço da platina: nominal			Preço da platina: real		
	Japão	África do Sul	Dólar/onça	100 ienes/onça	Rand/onça	Dólar/onça	100 ienes/onça	Rand/onça
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

ANEXO VI

MERCADO DA PLATINA EM VOLUME E EM QUOTAS DE MERCADO, 1985—1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Em volume											*(em milhares de onças)*
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Total África do Sul	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Rússia (vendas)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
América do Norte	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Outras	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Reciclagem	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Total mundial	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Quotas											*(em %)*
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
Total África do Sul	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Rússia (vendas)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
América do Norte	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Outras	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Reciclagem	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Total mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Johnson Matthey *Platinum* 1995 e *Platinum 1995 Interim Review*. Os dados sobre a oferta são estimativas, estabelecidas pela Impalts, das vendas de platina de primeira fusão. À excepção da oferta russa, estes valores são praticamente idênticos aos da produção das minas.

ANEXO VII

PREÇOS DA PLATINA — EM DIVERSAS DIVISAS

