

NÃO CONFIDENCIAL

Decisão da Comissão

de 3.05.2000

**que declara uma operação de concentração compatível com o mercado comum
e com o Acordo EEE**

Regulamento (CEE) N° 4064/89 do Conselho

Processo n° COMP/M.1693 - Alcoa/Reynolds

(A versão em língua inglesa é a única que faz fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

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) n° 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas¹, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n° 1310/97 do Conselho, de 30 de Junho de 1997 ²e, nomeadamente, o n° 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 20 de Dezembro de 1999 de dar início a um processo relativamente ao presente caso,

¹ JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão rectificada JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

² JO L 180 de 9.7.1997, p. 1;

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de apresentar as suas observações sobre as objecções formuladas pela Comissão,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentrações³,

CONSIDERANDO O SEGUINTE :

1. Em 18 de Novembro de 1999, a Comissão recebeu uma notificação relativa a uma proposta de concentração mediante a qual a Alcoa Inc. ("Alcoa") adquiriria o controlo da empresa Reynolds Metals Company ("Reynolds") e procederia a uma fusão das suas actividades a nível mundial.
2. Mediante decisão de 20 de Dezembro de 1999, a Comissão considerou que a operação notificada suscitava profundas dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum e o funcionamento do EEE. Consequentemente, a Comissão deu início a um processo relativamente ao presente caso, em conformidade com o n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento (CEE) N.º4064/89 (em seguida denominado o Regulamento das concentrações).

1. I. AS PARTES E A OPERAÇÃO

3. A Alcoa é o maior produtor de alumínio a nível mundial, sendo uma empresa norte-americana que se consagra a todos os aspectos do sector do alumínio (extracção mineira de bauxite, refinação de alumina, fundição de alumínio, fabrico e reciclagem, bem como investigação e desenvolvimento de tecnologias). A Alcoa desenvolve actividades, designadamente, na América do Norte, Brasil, Austrália, Japão, China e Comunidade Europeia.
4. A Reynolds é uma empresa norte-americana que se consagra igualmente a todos os aspectos do sector do alumínio (extracção mineira de bauxite, refinação de alumina, fundição de alumínio, fabrico e reciclagem, produção de embalagens, bem como investigação e desenvolvimento de tecnologias). A Reynolds desenvolve actividades em várias regiões do mundo.
5. Em 18 Agosto de 1999, a Alcoa e a Reynolds acordaram proceder a uma fusão através do denominado "Acordo e plano de concentração", nos termos do qual as acções com direito de voto da Reynolds serão objecto de uma permuta com as acções com direito de voto da Alcoa. Para o efeito, a Alcoa criou uma filial que procederá à sua fusão com a Reynolds, e a Alcoa procederá à permuta de 1,06 acções ordinárias da Alcoa por uma acção ordinária da Reynolds. Deste modo, a Reynolds tornar-se-á uma filial a 100% da Alcoa, pelo que esta última adquirirá o controlo exclusivo da Reynolds. Os Conselhos de Administração da Alcoa e da Reynolds aprovaram a operação, cujo valor é estimado em 4,8 mil milhões de dólares americanos. Conclui-se, por conseguinte, que a operação proposta constitui uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.

II. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

³ JO C..., ... 2000. , p....

6. As empresas em causa realizam um volume de negócios total a nível mundial superior a 5 mil milhões de euros⁴. Tanto a Alcoa como a Reynolds têm um volume de negócios a nível comunitário superior a 250 milhões de euros (Alcoa: 2 482 milhões de euros; Reynolds: 527 milhões de euros), mas não realizam mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível comunitário num único Estado-Membro. Por conseguinte, a operação notificada reveste dimensão comunitária na acepção do nº2 do artigo 1º do Regulamento das concentrações e deve ser objecto de cooperação a nível do EEE.

III. APRECIACÃO DO PONTO DE VISTA DA CONCORRÊNCIA

7. Com base na notificação e na investigação de mercado, a Comissão concluiu que a operação proposta conduzirá à criação de posições dominantes nos seguintes mercados: alumina para fundição, hidróxido de alumínio corrente e alumínio P0404 de elevada pureza.
8. As partes na concentração constituem empresas verticalmente integradas, desenvolvendo actividades ao longo de todas as etapas da cadeia de fornecimento de alumínio. Produzem e vendem bauxite, hidróxido de alumínio, alumina para fundição e alumínio, que é semi-acabado ou acabado mediante a sua laminagem, extrusão, vazamento ou forjagem. Em cada um dos segmentos de produtos semi-acabados e acabados, os produtos são frequentemente adaptados às necessidades específicas dos utilizadores finais pelos produtores no que respeita a critérios como espessura, calibre, forma, resistência e acabamento de superfície. Os produtos de alumínio semi-acabados e acabados são frequentemente utilizados numa vasta gama de aplicações finais, incluindo no sector dos transportes, construção civil, contentores e embalagens e no sector da electricidade.

A. ALUMINA PARA FUNDIÇÃO

Definição de mercado do produto

9. Nas suas decisões anteriores⁵, a Comissão definiu a alumina como constituindo um mercado do produto relevante. A alumina é um pó branco utilizado principalmente nos fornos de fundição para produzir alumínio. A alumina é produzida a partir do minério de bauxite através de um processo de refinação, o denominado processo Bayer. A refinação de alumina requer quatro etapas : digestão, clarificação, precipitação e calcinação. A precipitação é um processo de secagem (eliminação da água da superfície dos cristais de alumina), após o qual o produto pode ser retirado da linha de produção e vendido enquanto hidróxido de alumina. O hidróxido de alumina vendido nesta fase é utilizado em aplicações químicas. Este tipo de alumina para utilização química (chemical grade alumina - CGA) é denominado o hidróxido de alumina corrente ou, caso seja objecto de transformação posterior, tri-hidróxido

⁴ O volume de negócios é calculado em conformidade com o nº 1 do artigo 5º do Regulamento das concentrações e a Comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66 de 2.3.1998, p.25). Na medida em que esses valores incluem o volume de negócios relativo ao período até 1 de Janeiro de 1999, são calculados com base nas taxas de câmbio médias do ecu e convertidas em euros numa base de um por um.

⁵ Ver processos IV/M.470 - Gencor/Shell, Decisão de 29 de Agosto de 1994; IV/M.1003 Alcoa/Inespal, Decisão da Comissão de 24 de Outubro de 1997 (JO C29 de 27.01.1998, p.7).

especial. A maioria do hidróxido de alumina (normalmente cerca de 90%) é objecto de uma nova secagem por calcinação (eliminação da água contida nos cristais). A alumina resultante deste processo é a alumina calcinada. Mais de 90% da alumina calcinada será utilizada na fundição do metal de alumínio, motivo pelo qual se denomina alumina metalúrgica ou para fundição (smelter-grade alumina - SGA). O restante é novamente transformado e utilizado em aplicações químicas. Em 1998, a SGA representava 91,2% da produção total de alumina a nível mundial, correspondendo a CGA aos restantes 8,8%. Por conseguinte, a alumina pode ser dividida em duas categorias distintas, isto é, alumina para fundição (SGA) e alumina para utilização química (CGA). Como demonstrado infra, estes dois produtos constituem mercados de produto distintos.

Considerações do lado da oferta

10. Tanto a CGA como a SGA resultam do mesmo processo de produção. O hidróxido de alumina para utilização química (CGA) constitui um produto intermédio do processo de produção de SGA. Todos os produtores de SGA produzem igualmente alumina para utilização química (hidróxido). No entanto, a fim de aumentar a produção de SGA em detrimento de CGA, as refinarias deverão instalar equipamento de calcinação adicional, uma vez que são normalmente exploradas até ao limite da sua capacidade, a fim de serem rentáveis. A CGA é um produto intermédio, normalmente com um nível de pureza mais elevada do que a SGA. É utilizada para fabricar produtos químicos à base de alumínio (designadamente, catalisadores, aditivos para pasta dentífrica e cimento, tratamento de água), refractores utilizados na siderurgia e outros produtos especializados. Os preços das duas categorias divergem de forma substancial. O preço de CGA pode atingir o dobro do preço da SGA. Por conseguinte, qualquer passagem para uma produção de SGA pode resultar em perdas económicas. A investigação da Comissão não apurou quaisquer antecedentes de conversões significativas de instalações de produção de CGA para SGA. Tal é igualmente ilustrado pelo facto de estes produtos não poderem ser utilizados para as mesmas aplicações finais.
11. De igual modo, não existe qualquer outro processo de produção susceptível de ser fácil e rapidamente dirigido à produção de SGA. Deste modo, a Comissão considera que, do lado da oferta, não se verifica qualquer efeito de substituição entre a CGA e a SGA.

Considerações do lado da procura

12. A procura de SGA depende inteiramente da produção de alumínio primário que, por seu turno, depende do fornecimento de SGA. Não existem quaisquer substitutos para a SGA, nem pode este produto ser utilizado para outras finalidades que não a produção de alumínio primário. Muito embora tal possa ser indicativo da existência de um certo grau de dependência mútua entre fornecedores e clientes de SGA, verifica-se, na realidade, um considerável desequilíbrio entre os dois lados, uma vez que é muito mais oneroso não utilizar a capacidade de fundição do que a capacidade de refinação.
13. A produção a nível mundial de alumina para fundição cifrou-se em aproximadamente 45 milhões de toneladas em 1999. No entanto, uma grande parte desta alumina foi consumida por empresas integradas que são igualmente proprietárias de fornos de fundição. Devido à existência de refinarias integradas de alumina, a maioria dos

concorrentes e clientes interrogados anuíram sobre a necessidade de estabelecer uma distinção entre a alumina de utilização cativa e a alumina vendida no mercado comercial, ou seja, a alumina excedentária que não é utilizada a nível interno pelos produtores integrados e que pode ser vendida a terceiros, empresas de fundição independentes como, por exemplo, a Hoogovens, a Southwire ou a Dubal. Aproximadamente dois terços da produção a nível mundial de SGA destina-se a ser objecto de uma utilização cativa por empresas integradas, tais como a Alcoa, Reynolds, Kaiser e Alcan. A produção destinada a uma utilização cativa não se encontra à disposição dos adquirentes no mercado comercial. Em consequência, a produção destinada a uma utilização cativa, de acordo com as diversas empresas interrogadas sobre este aspecto, deve ser excluída do mercado de produto relevante. A produção destinada a uma utilização cativa não pode ser comercializada no mercado, mesmo se o preço de SGA viesse a registar um aumento significativo. As empresas integradas não canalizariam a produção de SGA para outras finalidades que não a sua própria utilização. Caso contrário, os seus fornos de fundição teriam de ser explorados abaixo da sua capacidade plena, o que acarretaria uma perda que não poderia ser compensada mesmo na eventualidade de um aumento de preços substancial de SGA. O preço do alumínio primário é aproximadamente oito vezes superior ao preço de SGA. De acordo com a investigação da Comissão, é possível concluir que, no caso de um aumento substancial dos preços de SGA no mercado à vista, não se justificaria, para um produtor integrado, uma política de vendas no mercado comercial da alumina destinada a uma utilização cativa, em detrimento da produção de alumínio, mesmo tendo em conta a redução dos custos de um forno de fundição de alumínio (ou seja, os custos de energia, matérias-primas e mão-de-obra que não seriam incorridos no caso de uma redução temporária da produção de alumínio), acrescida dos custos que seriam suportados em resultado da paragem e arranque da produção, uma vez que os lucros cessantes correspondentes seriam superiores aos eventuais benefícios decorrentes do aumento do volume de venda de alumina. Todos aqueles contactados pela Comissão, responderam que não tinham conhecimento de qualquer caso, em fases de oferta restrita de SGA, em que um fabricante integrado tinha transferido a sua produção destinada a uma utilização cativa para a venda no mercado comercial. Por conseguinte, na sua análise, a Comissão não tem em conta a alumina para fundição destinada a uma utilização cativa.

14. O mercado comercial a nível mundial de SGA (ou alumina excedentária) cifra-se actualmente em cerca de 33% da produção total (14,5 milhões de toneladas em 1999 prevendo-se que atinja, de acordo com a CRU, 16,4 milhões de toneladas em 2003). O mercado comercial engloba contratos a médio e a longo prazo, bem como o mercado à vista, à exclusão da alumina destinada a uma utilização cativa. Os contratos a médio prazo têm normalmente uma vigência de 2-5 anos. Os contratos a longo prazo são normalmente concluídos por um período de 5 a 10 anos, mas podem ir até 20 anos. A fixação dos preços no âmbito de tais contratos baseia-se numa taxa percentual do preço LME relativo ao alumínio primário. Esta percentagem pode ser quer uma taxa fixa, por exemplo, 12,5%, quer um intervalo, a denominada cláusula "put/call" (venda/compra), por exemplo 11%-14%. O cliente pode exigir o fornecimento no limite superior, enquanto o vendedor pode comercializar os volumes pretendidos no limite inferior do referido intervalo. Por outras palavras, com esta cláusula, o adquirente de alumina é obrigado a adquirir à taxa percentualmente mais baixa do intervalo de variação e pode recusar adquiri-lo se o vendedor aumentar o preço até ao limite superior deste intervalo. Os contratos a longo prazo com este tipo de cláusulas requerem negociações periódicas em matéria de preços, normalmente

todos os anos após um período inicial em que o preço se baseia numa percentagem fixa da cotação de alumínio na LME. Os contratos a longo prazo com uma cláusula de venda/compra revelam-se, por conseguinte, sensíveis à situação global do mercado (isto é, oferta, procura e cotações na LME).

15. O mercado à vista engloba contratos de vigência inferior a um ano, por vezes correspondentes apenas ao carregamento de um ou vários navios, ao preço prevalecente no mercado à vista. Este mercado à vista absorve as variações na produção das refinarias, para níveis inferiores ou superiores face aos fornecimentos fixos, bem como as variações a nível do abastecimento aos clientes ao abrigo de contratos a longo prazo. Afigura-se que o mercado à vista é utilizado sobretudo pelos fornos de fundição russos e chineses, representando apenas 5%-10% do mercado comercial. No entanto, a evolução dos preços no mercado à vista tem repercussões sobre as negociações em matéria de preços no âmbito de contratos a longo prazo, uma vez que servem de indicador do equilíbrio geral do mercado. Quando os preços à vista atingem níveis elevados, os operadores de mercado consideram que as condições são mais vantajosas para os vendedores.
16. As partes consideram que a definição do mercado de produto deve excluir os contratos a longo prazo, uma vez que estes vedam o acesso por parte de terceiros a enormes quantidades de alumina. As partes propõem assim centrar a análise no mercado de « alumina disponível ». Segundo esta análise, calculam que as suas quotas de mercado atingiriam [25%-35%]* em 2000 e [30%-40%]* em 2003. Não obstante, deve ser tido em conta que os contratos de alumina « a longo prazo » não tornam os adquirentes ou vendedores impermeáveis às flutuações dos preços. Os referidos contratos prevêm uma grande flexibilidade em matéria de preços. Em primeiro lugar, os preços contratuais de alumina são normalmente subordinados aos preços de mercado, tal como as cotações de alumínio na LME. Por conseguinte, quaisquer alterações a nível do preço de alumínio acarretaria alterações a nível dos preços que as fundições pagam pela alumina. Anteriormente, verificou-se que o anúncio de quaisquer reduções a nível da capacidade de produção de alumínio teve um impacto relativamente maior a nível da subida das cotações na LME do que os novos arranques de instalações em termos de descida destas cotações. Consequentemente, as partes poderiam facilmente anunciar reduções da capacidade que afectariam a LME, impacto esse que não seria compensado por aumentos da capacidade correspondentes anunciados por outras empresas activas no sector do alumínio. Em segundo lugar, como referido no ponto 14, os contratos a médio e longo prazo nem sempre contêm uma cláusula de fixação dos preços em função das cotações na LME mas uma cláusula de venda/compra, sendo prevista uma negociação anual em matéria de preços. Por conseguinte, o preço pode registar oscilações durante a vigência de um contrato, reflectindo assim a lógica económica inerente à disponibilidade do produto no mercado comercial. Estima-se que cerca de 40% de todos os contratos contêm uma cláusula deste tipo.

Conclusões

17. Tendo em conta o que precede e atendendo à investigação de mercado, a Comissão concluiu, a título preliminar, que o mercado relevante de alumina é um « mercado

* Trechos deste texto foram suprimidos, a fim de assegurar a não divulgação de informações confidenciais; esses trechos figuram entre parênteses rectos e são assinalados com um asterisco.

comercial » ou um mercado de alumina excedentária, incluindo os contratos a médio e a longo prazo, bem como as vendas no mercado à vista.

Mercado geográfico relevante

18. A alumina para fundição (SGA) é comercializada a nível mundial. Verificam-se importantes fluxos comerciais entre diferentes áreas geográficas. A maioria das empresas de refinação de alumina são construídas na proximidade das minas de bauxite, por forma a evitar o transporte a longa distância do minério, pouco rentável. A alumina é subsequentemente transportada para os fornos de fundição de alumínio situados nas mais diversas regiões. No mundo ocidental, o mercado total de vendas a terceiros pelos produtores de alumina (o mercado comercial) inclui as vendas para os países do Leste. Os produtores ocidentais de alumina fornecem 10,8 milhões de toneladas ao mercado comercial ocidental e 4 milhões de toneladas à Europa Oriental, CEI e China⁶.
19. Por outro lado, a alumina excedentária das empresas de refinação na Europa Oriental, CEI e China é vendida na sua totalidade a unidades locais. De acordo com o perito do sector de metais, James F. King, o mercado comercial na Europa Oriental e na China representava 2,3 milhões de toneladas. Não se verificam quaisquer exportações com destino aos fornos de fundição ocidentais. Verificam-se fluxos comerciais dos países ocidentais para os países orientais, mas não se verifica qualquer fluxo em sentido inverso, sobretudo em virtude da falta de alumina nessas áreas geográficas, mas também devido à qualidade inferior da alumina nelas produzida. Consequentemente, a alumina excedentária proveniente dessas empresas de refinação não se encontra à disposição dos fornos ocidentais. Para efeitos de análise do mercado comercial de SGA, a Comissão apenas tomará em consideração a SGA excedentária produzida pelas empresas de refinação ocidentais.

Apreciação do ponto de vista da concorrência

Situação de mercado

20. As refinarias de SGA abastecem os fornos de fundição de alumínio. A alumina excedentária é vendida a empresas não integradas, a empresas integradas deficitárias em alumina ou a entidades comerciais que se dedicam activamente à compra e venda de SGA. O quadro seguinte apresenta a situação do mercado em 1999:

⁶ Fonte: "The market for alumina - Current trends and future prospects", James F. King, Outubro de 1999, p.70.

	Produção Total (em milhões de toneladas)	% da produção mundial	Excedente (em milhões de toneladas)	% do mercado comercial
Alcoa	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Alcan	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Reynolds	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Kaiser	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Pechiney	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Billiton	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Alusuisse	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Glencore	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Jamaica	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Guiné	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Índia	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Outros	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Países da Europa Oriental e China	[]*	[%]*	[]*	[%]*
Total	45	100	14,5	100

21. Como se pode depreender do quadro supra, a entidade resultante da concentração seria indubitavelmente o maior operador no mercado comercial de alumina, com uma quota de mercado de [45%-55%]*. O concorrente mais próximo seria a Kaiser com [5%-15%]*, o que corresponde somente a um []* da quota das partes. Este dado, por si só, indica o poder de mercado que a entidade resultante da concentração adquiriria em consequência da operação. Outros concorrentes são a Glencore com [menos de 10%]*, a Alusuisse com [menos de 10%]*, o Governo da Guiné e o Governo da Jamaica, cada um dos quais com [menos de 10%]. Ao passo que o lado da oferta se caracteriza por um grau elevado de concentração (C3 de 65%), sucede o invés do lado da procura. Não há qualquer produtor de alumínio não integrado com uma quota de mercado superior a 5%. Deste modo, os fornos de fundição de alumínio não detêm aparentemente qualquer poder negocial a nível das compras.

Concorrência após a concentração

22. A elasticidade dos preços/procura é extremamente reduzida, tendo sido estimada em -0,146.⁷ Os clientes de alumina não podem recorrer a uma matéria-prima alternativa para a produção de alumínio. De igual forma, os clientes também não dispõem de qualquer fornecedor alternativo a curto prazo. Dado que não é realista esperar que os fornos de fundição de alumínio possam ser convertidos, tendo em vista a sua adaptação a outras finalidades, a única alternativa consiste no seu encerramento ou na aceitação de um aumento dos preços. Enquanto o preço da alumina não obrigar a fundição a incorrer em prejuízos efectivos, a fundição não dispõe de outra alternativa se não a de continuar a adquirir alumina. Uma vez que os custos de alumina representam apenas 25% dos custos globais de uma fundição, os lucros da fundição não são extremamente sensíveis a aumentos do preço de alumina. O quadro

⁷ Estimativa realizada por Dr. Kahwaty, LECG, Fevereiro de 2000.

subsequente apresenta os diversos elementos do custo (média no mundo ocidental) de produção de 1 tonelada de alumínio⁸.

Rubrica	Custo (US\$/t)
Alumina	375
Outras matérias-primas	182
Energia	306
Mão-de-obra e despesas gerais	329
Encargos financeiros e remuneração dos capitais	209
Custo total	1401

Fonte : James King

23. Dado que a alumina representa cerca de 25% dos custos globais de uma fundição⁹, um aumento duradouro de 10% do preço de alumina traduzir-se-á num aumento dos custos totais de apenas 2,5%. No caso de as margens de lucro das fundições, antes desse aumento de preços, serem mais elevadas do que 2,5%, a fundição continuará a ser rentável. Consequentemente, é pouco provável que um aumento dos preços de alumina de cerca de 5-10% conduza ao encerramento das fundições.
24. A única possibilidade a curto prazo para uma fundição em termos de aquisição de alumina é o mercado à vista. Muito embora as quantidades comercializadas neste mercado sejam reduzidas, o referido mercado constitui, não obstante, um indicador importante para as negociações de preços tanto no âmbito de novos contratos a longo prazo, como nas renegociações anuais ao longo destes contratos. Num mercado caracterizado por uma oferta restrita, os fornecedores podem impor preços mais elevados, quer mediante a aplicação de um preço de compra mais alto (ou seja, o limite superior do intervalo), quer através da negociação de preços contratuais mais elevados. A explosão nas instalações Gramercy da Kaiser em Julho de 1999 ilustra este ponto. A explosão retirou 1 milhão de toneladas de SGA do mercado. Tal corresponde a 2% da produção mundial ou 7% das vendas a terceiros no mundo ocidental. Imediatamente após a referida explosão, o mercado à vista registou um aumento dos preços médios, que passaram de 160 dólares/tonelada para 205 dólares/tonelada. Tal representa um aumento de 34%. Os preços continuaram a aumentar, tendo atingido 360 a 370 dólares/tonelada em Dezembro de 1999. Esta

⁸ Fonte: ver nota de pé-de página nº7; p.37.

⁹ Fonte: "World Capacity and Market Report, Primary Aluminium", James F. King, Agosto de 1999, p. 5.

evolução no mercado à vista tem repercussões imediatas sobre as negociações relativas aos contratos a longo prazo. A título ilustrativo, o recente contrato celebrado entre o fornecedor brasileiro de alumina Alunorte e a Pechiney e a Glencore foi celebrado ao preço correspondente a 15% da cotação na LME, comparativamente a níveis anteriores de aproximadamente 11%-12,5%. A CRU informa que outro contrato recente de 3 anos foi concluído a 14,2%. Mesmo se a maioria dos contratos a longo prazo se caracterizar por um intervalo de variação de apenas 1 ponto percentual, o aumento de 12,5% para 13,5% da cotação na LME traduzir-se-á num aumento de 8% do preço de alumina no âmbito das negociações anuais.

25. Este exemplo revela que, com base numa redução de 7% da produção excedentária de SGA, os preços no mercado à vista registam um aumento correspondente a um múltiplo desse valor percentual. Por conseguinte, um importante operador estaria em condições de aumentar os preços à vista de forma significativa com uma redução relativamente diminuta a nível da produção. Muito embora os preços mais elevados do mercado à vista possam não representar, por si só, uma grande compensação atendendo à pequena dimensão deste segmento, as suas repercussões são benéficas no que respeita aos contratos a longo prazo. Após a operação, a entidade dela resultante seria a empresa em melhores condições de induzir esse aumento de preços mediante o encerramento da capacidade existente de produção de SGA. Como demonstrado pelo quadro seguinte, a entidade resultante da concentração controlaria as refinarias situadas no final do ciclo produtivo em termos de custos de exploração.¹⁰ Os custos de exploração englobam o custo da matéria-prima bauxite, acrescidos do custo da sua transformação em alumina. Além disso, é de ter em conta que o preço médio de alumina para venda no mercado comercial cifrou-se em 175 dólares por tonelada FOB em 1999 no que respeita aos contratos a longo prazo e em 189 dólares por tonelada no mercado à vista.

Unidade produtiva	País	Proprietário	Capacidade (1 000kt)	Custos de exploração (US\$/t)
Wagerup	Austrália/Darling Range	Alcoa 60%	1.900	90,8
Worsley	Austrália/Darling Range	Reynolds 56% Billiton 30%	1.880	91,3
Pinjara	Austrália/Darling Range	Alcoa 60%	3.200	98,5
Pocos de Caldos	Brazil	Alcoa 100%	216	104,8
Damanjodi	Índia	Nalco 100%	941	107,2
Belgaum	Índia	Indalco 65%; Alcan 35%	153	109,8
Gladstone (QAL)	Austrália	Comalco 30%; Kaiser 28%; Alcan 21%, Pechiney 20%	3.465	116,6
Alunorte	Brazil	Hydro 25%	1.476	118,6
Gove	Austrália	Alusuisse 70%	1.816	119,8
Sao Louis (Alumar)	Brasil	Alcoa 54%; Billiton 36%; Alcan 10%	1.140	120,8

¹⁰ Fonte: Relatório CRU "Aluminium Cost service 1999-2000, Alumina Refining Costs to 2002", p. 45.

Clarendon (Jamalco)	Jamaica	Alcoa 50%, JBI 50%	932	126,2
Kwinana	Austrália	Alcoa 60%	1.935	126,6
Paranam	Surinam	Alcoa 55%; Billiton 45%	1.825	131,8
Friguia-Kimbo	Guiné	Guinea 90%; Reynolds 10%	600	135,9
Ewarton	Jamaica	Alcan 93%; JBI 7%	550	152,4
Kirkvine	Jamaica	Alcan 93%; JBI 7%	550	153
San Ciprian	Espanha	Alcoa 100%	1.150	155,8
Auginish	Irlanda	Glencore 100%	1.360	161
Point Comfort	EUA	Alcoa 100%	2.318	163,8
Eurallumina	Itália	Comalco 56%; Glencore 44%	975	166
Stade	Alemanha	VAW 50%; Reynolds 50%	750	169,9
Distomon	Grécia	Pechiney 60%	720	170,3
Burnside	EUA	Ormet 100%	595	171,3
St.Croix	EUA	Alcoa 100%	600	179,5
Corpus Christi	EUA	Reynolds 100%	1.600	185,8
Gardanne	França	Pechiney 100%	600	200,2
Gramercy	EUA	Kaiser 100%	926	214,6

Fonte: CRU

26. Em virtude de uma explosão em Gramercy a produção foi interrompida em Julho de 1999. É bastante duvidoso que se verifique o reinício da produção até ao final de 2000, atingindo-se a sua capacidade plena em 2001, conforme alegado pela Kaiser, atendendo aos diversos problemas com os quais esta empresa se confronta actualmente. ¹¹Actualmente, Gardanne já produz sobretudo alumina para utilização química, podendo renunciar na íntegra à produção de SGA. Deste modo, a entidade resultante da concentração controlaria 2 200kt ¹²das refinarias de elevado custo susceptíveis de serem utilizadas como instalações de produção intermitente. A Alcoa poderia, por exemplo, utilizar a St. Croix como instalação de produção intermitente e reduzir a produção sempre que os preços se situassem a baixos níveis. Na realidade, a St. Croix não produziu qualquer SGA no período compreendido entre 1995 e 1997. A St. Croix tem uma capacidade de 600 kt, o que corresponde a cerca de dois terços da capacidade da Gramercy, o que seria indubitavelmente suficiente para influenciar os preços à vista e, deste modo, indirectamente, os preços aplicáveis aos contratos a longo prazo, conforme ilustrado pelo exemplo da Gramercy. Uma estratégia deste tipo torna-se rentável para um fornecedor quando os lucros cessantes da refinaria em caso de redução da produção sejam mais baixos do que o aumento dos lucros realizados por todas as suas outras refinarias com custos médios inferiores aos da unidade de produção intermitente. Uma vez que a Alcoa dispõe da maior carteira de refinarias de baixo custo, seria a empresa que tiraria maior partido de uma estratégia

¹¹ Muito embora o web site da Kaiser apresente uma fotografia que revela os trabalhos preparatórios de reconstrução em curso (por exemplo, andaimes, etc.), foi divulgado pela imprensa que a Mine Safe and Health Administration norte-americana (MSHA) poderá dar início a uma investigação criminal relativa à explosão. Tal comprometeria o desembolso do capital segurado necessário para financiar o projecto. A Kaiser pôde, contudo, obter uma autorização junto do Departamento da Qualidade Ambiental de Louisiana.

¹² Nota: por "kt", deve entender-se kilotoneladas (milhares de toneladas), enquanto por "MT" deve entender-se toneladas métricas (e não milhões de toneladas).

deste tipo. Em consequência, a Alcoa auferirá margens acrescidas através das suas vendas de alumina produzida nas suas instalações de baixo custo.

27. Esta estratégia prosseguiria igualmente uma segunda finalidade: poderia ser utilizada como forma de desincentivar o acesso ao mercado a novos operadores ou a expansão de produtores estabelecidos. Qualquer expansão careceria, pelo menos, de um período preparatório de 18 meses, o que permitiria assegurar o reinício da produção das unidades encerradas, assegurar uma nova descida dos preços e tornar a expansão pouco rentável. Com efeito, documentos internos da Alcoa demonstram exactamente este raciocínio no que respeita às refinarias de elevado custo da St. Croix e Point Comfort.
28. Por último, a Alcoa/Reynolds beneficiaria igualmente da prossecução desta estratégia perante os seus concorrentes a jusante no sector da fundição de alumínio. Qualquer aumento a nível dos preços da alumina para fundição aumentaria os custos dos seus concorrentes que não sejam verticalmente integrados. Mesmo se os preços do alumínio registarem um aumento em consequência de uma oferta restrita no mercado de alumina, os lucros globais de empresas integradas como a entidade resultante da concentração seriam mais elevados em relação às empresas de alumínio não integradas, o que lhes conferiria uma vantagem concorrencial. Por outras palavras, se a subida de preços de alumina se traduzisse numa subida dos preços de alumínio, tal seria relativamente mais vantajoso para as empresas integradas como, por exemplo, as partes.
29. Na sequência da concentração, as partes passariam a deter não só o controlo da curva de custos na parte inicial do ciclo produtivo, como seriam igualmente os proprietários das quatro principais refinarias com os mais baixos custos de exploração. Consequentemente, a entidade resultante da concentração controlaria ambos os extremos (superior e inferior) da curva de custos das refinarias de alumina. Por outras palavras, controlariam as instalações de base e as instalações que permitem assegurar os picos de produção ou cujo funcionamento é intermitente. De acordo com a investigação de mercado realizada pela Comissão em 1999, os custos médios de exploração das instalações de alumina rondam os 160/170 dólares por tonelada. Os custos médios de exploração da Alcoa cifravam-se em cerca de []* dólares por tonelada. Este diferencial em termos de custo advém das refinarias de alumina da Alcoa e da Reynolds na Austrália, nomeadamente as situadas na Darling Range, que são as refinarias de mais baixo custo a nível mundial. A vantagem em termos de custos destas refinarias é sobretudo devida às reservas de bauxite¹³ na Austrália ocidental, que são consideradas como as mais baratas a nível mundial¹⁴. Actualmente, a Alcoa é a empresa que detém a presença mais forte na região da Darling Range. A Alcoa controla as refinarias de Wagerup, Pinjara e Kwinana,

¹³ O bauxite é um minério natural que contém cerca de 30% a 60% de óxido de alumínio. Uma vez extraído, o bauxite é refinado tendo em vista a obtenção de alumina.

¹⁴ De acordo com a CRU, o bauxite mais barato a nível mundial, expresso em dólares americanos por tonelada, situa-se na Guiné (Friguia, pertencente ao Governo, 2 dólares/tonelada), Austrália (Gove pertencente à Alusuisse, 2,55 dólares/tonelada) e Índia (Belgaum pertencente à Alcan e Indalco, 2,7 dólares/tonelada). As minas de Darling Range seriam as seguintes, com uma média de 5 dólares/tonelada. O preço médio cifra-se em +/- 10 dólares/tonelada. O bauxite mais caro a nível mundial é o da Grécia (25 dólares/tonelada).

correspondentes a 14,9% da capacidade total a nível mundial. A aquisição da Reynolds permitiria igualmente que a quarta unidade na zona da Darling Range, a Worsley, passasse a estar sob o controlo da Alcoa. A Worsley representa 4% da capacidade total a nível mundial. As refinarias na Darling Range representam 19% da totalidade da actual produção a nível mundial. 17,1% desta produção seria controlada pela Alcoa/Reynolds¹⁵, sendo a restante repartida entre os parceiros das empresas comuns das partes nas referidas refinarias.

Entrada e expansão no mercado

30. A capacidade e a produção de alumina a nível mundial tem vindo a aumentar de forma contínua até à data, devendo prosseguir esta trajectória ascendente a fim de acompanhar o aumento a nível da produção de alumínio. Prevê-se que o consumo de alumínio no mundo ocidental passe de 19 000kt em 1999 para 21 915kt em 2003, ou seja, registe um aumento de 2 907kt. No intuito de acompanhar este crescimento a nível da produção de alumínio, a produção de SGA deverá registar um aumento de 5 500kt, o que requer um incremento de cerca de 1 500kt por ano. A expansão da capacidade advém de ganhos graduais de capacidade ("creep") mediante a supressão dos estrangulamentos, de uma expansão nas instalações existentes ("brownfield") ou ainda através de instalações novas de raiz ("greenfield projects").
31. Os projectos de instalações novas de raiz são bastante raros. Este tipo de projectos dizem respeito a novas refinarias com uma capacidade inicial de pelo menos 1 milhão de toneladas. Os custos de investimento associados a estas novas refinarias cifram-se em aproximadamente 800 a 1 000 dólares por tonelada. Por conseguinte, os custos de capital ascendem a quase 1 000 milhões de dólares. O período de execução do projecto eleva-se a pelo menos cinco anos desde a tomada da decisão até ao primeiro carregamento de alumina. Não se verificaram quaisquer expansões através de novas unidades industriais desde 1995, aquando da entrada em funcionamento da refinaria Alunorte no Brasil. Actualmente, tem-se conhecimento de dois projectos de instalações novas de raiz. O primeiro é o projecto Utkal em Orissa (Índia), cujo consórcio engloba a Alcan, a Norsk Hydro e a Indal. As partes alegam que a construção terá início em 2001. No entanto, um parceiro do consórcio informou a Comissão de que não tinha sido tomada qualquer decisão final. Pairam ainda incertezas quanto ao financiamento e a questões sociais e ambientais. Em especial, assiste-se a uma resistência cada vez maior ao projecto por parte das populações locais. Consequentemente, a produção não terá início antes de 2005. Tal situa-se claramente fora do horizonte temporal empregue pela Comissão para avaliar o impacto de uma proposta de concentração sobre a concorrência potencial.
32. O segundo projecto diz respeito à nova refinaria da Comalco. A Comalco, uma filial da Rio Tinto (RTZ) sediada em Londres possui uma participação maioritária (67%) nas reservas de bauxite em Weipa, Austrália, que são consideradas entre as melhores e as mais baratas a nível mundial. No entanto, a Weipa situa-se numa área extremamente remota, dotada de uma infra-estrutura insuficiente. Até à data, o bauxite de Weipa não é refinado in situ mas transportado para a refinaria em Gladstone. A Comalco pondera a possibilidade de construir uma nova refinaria quer em Gladstone, quer na Malásia. Não foi ainda tomada qualquer decisão quanto à sua

¹⁵ Muito embora a Alcoa detenha apenas uma participação de 60% nas suas três refinarias de Darling Range, tem direito a 100% da alumina produzida.

localização. Uma decisão eventual sobre o local de implantação não significa que o projecto foi já aprovado. Com efeito, este projecto tem vindo a ser objecto de discussões há já vários anos, não tendo ainda sido concretizado. Afigura-se que a Comalco se defronta com um dilema na escolha do local. Se optar pela Malásia, o bauxite deve ser transportado ao longo de grandes distâncias, o que implica consideráveis custos de transporte. Se a refinaria for construída em Gladstone, será necessário instalar uma infra-estrutura adicional para fazer face a problemas estruturais associados à energia, devendo o bauxite continuar a ser transportado a partir de Weipa. Afigura-se assim pouco provável que a produção tenha início em meados de 2002.

33. Além disso, segundo os documentos de que a Comissão dispõe, as próprias partes não consideram que estes projectos sejam viáveis. A Reynolds declarou num dos seus documentos que explorará a possibilidade de uma expansão das unidades existentes, com vista a evitar a construção de instalações novas de raiz de elevado custo, tais como a Comalco. A Alcoa entende que os investimentos nas instalações novas de raiz requerem um preço de alumina a longo prazo de cerca de []* dólares por tonelada para uma remuneração normal de [%]* do capital (ROC). No entanto, a própria Alcoa não considera o valor de []* dólares por tonelada como um preço sustentável a longo prazo. Além disso, na opinião da Alcoa, existe a possibilidade de expansão da capacidade das unidades existentes, correspondente a vários milhões de toneladas à escala mundial, a um custo de 500-600 dólares por tonelada produzida anualmente, o que representa um investimento muito mais rentável. Estas declarações revelam claramente que só um preço de []* dólares por tonelada justifica a expansão através de instalações novas de raiz. A manutenção de preços abaixo deste limiar desincentivar a entrada no mercado de novas unidades, designadamente os dois projectos na Índia e na Austrália/Malásia (Comalco). Como acima demonstrado, a Alcoa dispõe dos meios para manter os preços abaixo deste limiar, mediante a prossecução de uma estratégia de produção intermitente.
34. Por conseguinte, a Comissão conclui que, atendendo à incerteza quanto à sua concretização, estes dois projectos de instalações novas de raiz não constituem um risco significativo relativamente ao poder no mercado da empresa resultante da concentração.
35. A expansão de capacidade das instalações existentes traduz-se normalmente num acréscimo de capacidade que oscila entre 100 000 e 1 milhão de toneladas, com um custo inferior a 800 dólares por tonelada. O período de execução do projecto varia normalmente entre dois a três anos. A experiência anterior demonstra que, à excepção da Alcoa, a integração a jusante constitui a principal força motriz da expansão das refinarias. O inquérito da Comissão revelou que a maior parte da expansão da capacidade das instalações existentes actualmente em curso se destina sobretudo a dar resposta às necessidades internas dos principais produtores integrados. Tal irá travar o crescimento das vendas de alumina a terceiros no mundo ocidental e reduzirá provavelmente o rácio do mercado comercial de alumina comparativamente à produção global de alumina (como acima referido no ponto 13, a alumina vendida no mercado comercial representa actualmente um terço da produção total). A dependência face a fornecedores terceiros será provavelmente reduzida no que respeita às principais fundições integradas no mundo ocidental.
36. As partes entendem que, ao longo dos próximos cinco anos, a maioria das expansões será empreendida por outras empresas que não as partes. O quadro subsequente

apresentado pelas partes demonstra a actual situação de todos os projectos de expansão de unidades existentes no mundo ocidental:

PROJECTOS DE EXPANSÃO DA CAPACIDADE DE UNIDADES DE PRODUÇÃO DE ALUMINA				
Local	Proprietário	Dimensão (t/a)	Situação actual	Conclusão prevista
Wagerup (Austrália)	Alcoa	[]*	Quase concluído	2000
Worsley (Austrália)	Reynolds, Billiton, outros	1 250 000	Quase concluído	2000
Gramercy EUA (reconstruída)	Kaiser	1 000 000	Em curso	2000
Burnside (EUA)	Ormet	400 000	Em curso	2000
Damanjodi (Índia)	Nalco	700 000	Em curso	2001
Alunorte (Brasil)	Hydro, Aluvale, CBA	825 000	Anunciado	2002
Sao Luis (Brasil)	Billiton (participação)	635 000	Proposto	2003
Muri Bihar (Índia)	Indal	60 000	Anunciado	2002
Belgaum (Índia)	Indal	280 000	Anunciado	2004
Gove (Austrália)	Alusuisse	400 000	Proposto	2003
Renunkoot (Índia)	Hindalco	210 000	Anunciado	2002
Ewarton, (Jamaica)	Alcan	1.000.000	Projecto em curso	2003 ou 2004

37. De entre estes projectos, correspondentes no total a 7,2 milhões de toneladas de SGA, as partes deteriam apenas [15%-25%]*. No entanto, os projectos de expansão das partes encontram-se todos em curso, devendo ser concluídos na data prevista. Em relação aos outros projectos enumerados, a data de conclusão é meramente aproximativa e nos casos em que a data de conclusão prevista corresponde ao ano 2004 (Indal, Ewarton), o horizonte temporal transcende aquilo que a Comissão pode

ter em conta para efeitos de análise das concentrações. Além disso, vários dos grandes projectos de expansão estão a ser desenvolvidos por empresas integradas com vista a satisfazer o aumento das suas necessidades internas. Estas empresas, incluindo a Alcan, também dispõem, tal como as partes, de incentivos no sentido de aumentar o preço de SGA, uma vez que isso aumentaria os custos suportados pelos seus concorrentes não integrados.

38. Se forem analisados os projectos de expansão de refinarias individuais, verifica-se que, em relação a muitos deles, não foi ainda tomada uma decisão definitiva por parte dos proprietários. Por exemplo, em relação à Kaiser, existem dúvidas quanto à viabilidade financeira da empresa. Segundo a Ormet, a expansão da capacidade da sua refinaria de Burnside será inferior a 100 000 toneladas e terá por única finalidade substituir as suas actuais aquisições no mercado comercial por uma produção a nível interno. No que se refere ao Brasil, tanto o projecto de Alunorte como o projecto São Luís não foram objecto ainda de uma decisão concreta. Além disso, no caso de São Luís, a Alcoa é o accionista maioritário dessa refinaria, dispondo de determinados direitos processuais que podem []*. No que respeita à possibilidade de expansão da Alcan em Ewarton, Jamaica, este projecto ainda se encontra numa fase muito embrionária. Além disso, a expansão de 1 milhão de toneladas terá lugar ao longo de etapas sucessivas, durante um período de sete anos. Se todos estes factores forem devidamente tomados em consideração, as partes disporão de uma proporção muito mais elevada de todas as expansões da capacidade das unidades existentes anunciadas. Além disso, estas incertezas no que respeita aos projectos de terceiros conferem às partes a oportunidade de reagirem unilateralmente, anunciando novos projectos de expansão das suas refinarias.
39. Com efeito, os terceiros aventaram que as partes estariam nas melhores condições possíveis para procederem a uma nova expansão da sua capacidade de refinação, uma vez que controlam a Darling Range (Pinjarra, Kwinana, Wagerup e Worsley). Segundo estes terceiros, a Darling Range é o local mais adequado a nível mundial para uma expansão, uma vez que apresenta os custos de exploração e os custos de capital mais baixos, situando-se num país caracterizado pela sua estabilidade política. As partes, contudo, alegam que não possuem quaisquer planos relativos a uma expansão significativa nos próximos anos. A estratégia da Alcoa tem consistido em controlar a curva de custos da parte final do ciclo produtivo mediante a aquisição da Reynolds em detrimento da expansão da capacidade, que teria sido menos rentável do ponto de vista económico.
40. No entanto, mesmo se as partes não tiverem quaisquer planos imediatos quanto a novas expansões das unidades existentes, encontram-se indubitavelmente em condições de proceder a uma rápida expansão, caso tal se justifique por motivos de índole estratégica. Muito embora seja certo que a Kwinana não pode ser objecto de uma nova expansão, uma vez que se encontra praticamente rodeada pela cidade de Perth, não estando disponível qualquer terreno para efeitos de expansão, as outras três refinarias situadas na Darling Range poderão ser expandidas. A Wagerup detém actualmente uma capacidade de []* milhões de toneladas e uma autorização do Estado para proceder a uma expansão da capacidade de []* milhões de toneladas, a qual atingiria []* milhões de toneladas. Está actualmente a ser executado um projecto de expansão da capacidade correspondente a []* milhões de toneladas. Com um custo de capital por tonelada de []* dólares e custos de exploração muito baixos, trata-se de uma excelente oportunidade em matéria de expansão, a qual está a ser ponderada de forma activa pelas partes. Pinjarra podia ser objecto de uma expansão

correspondente a um acréscimo de capacidade de []* milhão(ões) de toneladas. As partes alegam que, muito embora esta possibilidade esteja a ser examinada, afigura-se pouco provável a sua concretização, porque []*. Os custos de capital correspondentes a []* dólares por tonelada são efectivamente []*. Além disso, os seus custos de exploração figuram entre os mais baixos a nível mundial. Por conseguinte, se fosse calculado o valor actual líquido deste projecto, chegar-se-ia a um valor positivo. Por último, as instalações da Reynolds em Worsley poderiam, após a conclusão do seu actual projecto de expansão de capacidade de 1,9 milhões de toneladas para 3,1 milhões de toneladas, ser novamente expandidas para 4 milhões de toneladas, o que é actualmente considerado como o limite operacional para as refinarias. Consequentemente, as partes dispõem da possibilidade de expandir a capacidade em Darling Range em mais de []* milhões de toneladas no prazo de dois anos. Estas importantes oportunidades de expansão, por si só, correspondem a quase metade da procura adicional de SGA que advirá do crescimento da produção de alumínio e poderá ser encarada como uma advertência para qualquer empresa que pondere a possibilidade de uma importante expansão da capacidade das unidades existentes. Por outras palavras, qualquer anúncio de uma expansão da capacidade em Darling Range terá por efeito desincentivar a expansão dos concorrentes que possuem custos de exploração mais elevados e que beneficiam de uma menor estabilidade política.

41. Mesmo se Pinjarra não obtiver a devida autorização ambiental para efeitos de expansão ou se a expansão em Worsley exigir uma nova correia transportadora onerosa para a alimentação da refinaria em bauxite, as partes possuem outras possibilidades de expansão muito atraentes. Uma possibilidade consistiria em São Luís no Brasil, que se caracteriza por custos de capital por tonelada muito baixos ([]* dólares por tonelada) e custos de exploração moderados.
42. Além disso, é de lembrar que as partes são parceiros em muitas empresas comuns no sector da refinação, o que lhes confere a possibilidade de bloquear as expansões realizadas por outros parceiros nessas empresas, ou de as dificultar.
43. Actualmente, a Alcoa detém uma participação em dez refinarias e uma participação maioritária ou a 100% em nove delas. A Alcoa só possui uma participação de 50% em relação à Jamalco. A situação no que se refere à Reynolds, que possui uma participação em quatro refinarias, (Worsley, Friguia, Sherwin e Stade) é análoga, à excepção do que se passa com a refinaria guineense de Friguia em que é um accionista minoritário. Consequentemente, no que se refere às possibilidades de expansão dos outros membros do consórcio em que a Alcoa e a Reynolds detêm uma participação, é de ter em conta que a Reynolds dispõe de direitos de veto no que respeita a []*, a Alcoa tem direitos preferenciais no caso de expansão da capacidade relativamente a []* e direitos de veto em matéria de []*. Além disso, em Suralco/Suriname em que a Alcoa detém uma participação de [%]* e a Billiton [%]*, a participação da primeira não pode ser reduzida para níveis inferiores a [%]* em caso de projecto de expansão, detendo esta empresa igualmente direitos preferenciais no caso de []*.
44. O controlo da Alcoa/Reynolds sobre as refinarias de baixo e elevado custo, incluindo no que se refere às possibilidades de expansão, juntamente com os seus direitos de veto, assegurariam o êxito da seguinte estratégia: a empresa resultante da concentração poderia protelar a expansão da capacidade de unidades existentes e, simultaneamente, encerrar parte da sua capacidade de elevado custo a fim de manter

uma oferta restrita no mercado, o que conduziria a preços superiores aos níveis de um mercado concorrencial no que se refere à alumina para fundição. Por seu turno, a empresa resultante da concentração poderia manter preços superiores aos preços prevalecentes num mercado concorrencial, uma vez que poderia credivelmente actuar de forma a desincentivar a entrada de novas unidades no mercado, decorrente dos níveis de preços inflacionados. O mero anúncio de um projecto de expansão por parte da entidade resultante da concentração teria repercussões sobre o preço de mercado de alumina e, conseqüentemente, sobre os planos de expansão de outros concorrentes, que teriam de ser reexaminados à luz dos futuros preços de alumina. Tal seria nomeadamente o caso se o investimento na expansão da capacidade realizado por um terceiro não permitisse atingir a rendibilidade necessária, em consequência de as perspectivas futuras quanto aos preços de alumina apontarem para níveis insuficientes.

45. O quadro subsequente indica as quotas de mercado previstas para a Alcoa, a Reynolds e os outros operadores principais, incluindo todas as expansões da capacidade de unidades existentes e os ganhos graduais, de acordo com a investigação da Comissão:

	1999	2000	2001	2002	2003
Alcoa	48%	50%	44%	42%	44%
Reynolds	4%	6%	6%	6%	6%
Partes	52%	56%	50%	48%	50%
Kaiser	10%	8%	11%	11%	11%
Glencore	7%	8%	7%	7%	7%
Alusuisse	5%	3%	5%	4%	4%
Nalco	4%	4%	6%	6%	6%
Gov. Guiné.	4%	4%	4%	4%	4%
Gov. Jamaic.	4%	4%	4%	4%	4%

46. O quadro apresentado parte do princípio que a Kaiser procederá à reconstrução das suas instalações em Gramercy, nos Estados Unidos. No entanto, subsistem dúvidas no sector quanto à concretização desta reconstrução, uma vez que a empresa atravessa dificuldades financeiras (ver ponto 26). Se as partes concretizassem todas as possibilidades actuais em matéria de expansão das suas refinarias de Darling Range (Wagerup, Pinjarra e Worsley), na prática, poderiam satisfazer [65%-75%]* da procura de SGA por parte de terceiros no ano 2003. Em todo o caso, mesmo no quadro do primeiro cenário mais provável, as partes manteriam uma quota de mercado muito elevada nos próximos anos. Esta situação, por si só, indica que as partes adquirirão, através da operação, uma posição dominante no mercado comercial de alumina para fundição.

Riscos associados aos países de implantação dos projectos de expansão

47. Do ponto de vista teórico, o melhor local para assegurar a competitividade da produção de alumina com base na qualidade do bauxite situa-se na Guiné, cujo bauxite é considerado o melhor a nível mundial. No entanto, tal como demonstrado pelo exemplo da única refinaria existente nesse país, a Friguia-Kimbo, as circunstâncias foram de molde a levar a Pechiney, a Alcan e a Hydro a retirarem-se desta empresa. O controlo da refinaria foi assumido pelo []*, estando a ser objecto de uma reestruturação com a assistência técnica da []*. Em contrapartida, a []* obteve uma participação de [%] nessa refinaria.
48. Por conseguinte, os operadores no sector consideram a Austrália, a Jamaica, a Índia e o Brasil como os melhores países para uma expansão da capacidade de produção de alumina. De entre estes quatro países, a Austrália representa, de longe, o país com os mais baixos riscos. Tal facto traduz-se em taxas de juro mais baixas. Por exemplo, a taxa de juro equivalente aplicável na Índia é superior em 50% às taxas de juro das obrigações do Tesouro norte-americanas a dez anos. Isto confere às partes uma outra vantagem concorrencial, uma vez que o seu local de produção principal, situado na Darling Range na Austrália, beneficia de estabilidade política.

Saber-fazer e tecnologia

49. A investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que muitas empresas estão preocupadas quanto ao impacto da concentração a nível da tecnologia e saber-fazer em matéria de refinação (excluindo a tecnologia de construção). Tanto a Alcoa como a Reynolds são proprietárias de tecnologia destinada a aumentar, por exemplo, o rendimento de alumina. []* a Alcoa prossegue uma política no sentido de não conceder licenças de saber-fazer deste tipo aos concorrentes, a Reynolds []*.
50. Uma área de especial preocupação prende-se com a nova tecnologia em desenvolvimento relativa ao bauxite impuro. Nos últimos três anos, a empresa comum de Worsley tem vindo a desenvolver []* novo[s] método[s]* para []*. Foram apresentados pedidos de patente na matéria. Um destes métodos foi já objecto de ensaios, coroados de êxito, nas instalações de []*. []*. Esta tecnologia contribuirá para um aumento significativo da produção de alumina em Worsley (pelo menos entre [%]* a [%]*), para além das outras eventuais []*.
51. A proficuidade desta tecnologia []*, podendo ser aplicada noutros locais. No entanto, revela-se de particular eficácia em Darling Range devido []*. Com base nesta nova tecnologia, a Reynolds teria estado em condições de contestar a posição dominante da Alcoa. Mediante a concentração, a Alcoa não só eliminará este risco, como adquirirá igualmente o acesso à nova tecnologia, o que contribuirá para reforçar as suas vantagens em termos de custos nas instalações de []*, que passarão então a ser controladas []* pela Alcoa. Disporá também de maiores possibilidades de entrar o acesso ao mercado por parte de novos operadores. Consequentemente, o acesso a esta nova tecnologia irá reforçar a posição dominante da Alcoa.

Processo de adjudicação

52. As partes sustentam que existe um número significativo de proponentes que apresentam propostas no âmbito de um número relativamente restrito de projectos que são anualmente objecto de concursos. Segundo as partes, os recentes convites para a apresentação de propostas relativos a contratos de fornecimento por terceiros atraíram entre quatro a sete proponentes, o que assegura o carácter concorrencial do processo. No entanto, o facto de existirem 4 a 7 proponentes não significa que se

encontram todos em igualdade de condições em matéria de adjudicação do contrato. Se tal fosse o caso, seria de prever que as quotas de mercado da Alcoa até à data oscilassem entre 14 e 25%. Os antecedentes demonstram que a quota de mercado da Alcoa tem sido sempre muito mais elevada, tendo-se cifrado claramente acima dos 40% na maior parte dos anos.

53. Numa situação normal, em que cada proponente dispõe da capacidade de abastecer o mercado na sua globalidade, o adjudicatário é a empresa com os custos médios mais baixos. A empresa com os custos médios mais baixos apresentará uma proposta com um preço que se situará ligeiramente abaixo dos custos médios do seu concorrente mais próximo. Nestas circunstâncias, a aquisição do concorrente mais próximo resultará numa redução considerável do grau de concorrência, uma vez que no âmbito de um novo concurso, a entidade resultante da concentração fixará o seu preço a níveis próximos do terceiro melhor proponente.
54. No entanto, de acordo com a Alcoa, o que distingue o mercado de SGA de uma situação normal de concurso reside no facto de os fornecedores estarem sujeitos a restrições da capacidade. O mercado encontra-se numa situação de equilíbrio, podendo todos os fornecedores vender a totalidade da sua produção. As partes alegam que, em consequência desta situação de mercado, o preço situa-se a níveis próximos do preço médio do proponente com os custos mais elevados. Nenhum produtor de baixo custo renunciaria à obtenção de lucros mais elevados mediante a apresentação de uma proposta de preço equiparável ao do seu concorrente mais próximo. A Comissão aceita que, num mercado tal como o descrito pela Alcoa, os concorrentes devem tomar em consideração as propostas susceptíveis de serem apresentadas pelos seus concorrentes no âmbito dos três a quatro concursos realizados anualmente. No âmbito dos concursos envolvendo as instalações de Darling Range (Wagerup e Pinjarra no que se refere à Alcoa, e Worsley no que se refere à Reynolds), cujos custos de produção se situam aproximadamente ao mesmo nível, o preço poderia ser fixado de forma mais concorrencial. Com efeito, nestes concursos é muito provável que estas empresas fixem os seus preços a um nível mais baixo do que o fixado em situações em que participam apenas proponentes com custos mais elevados. Tal sucede em virtude do facto de a Reynolds, previamente à operação de concentração, não poder ser penalizada, uma vez que dispõe de capacidade de retaliação suficiente. As restrições de capacidade afectam o grau de concorrência de duas formas. Em primeira lugar, uma empresa sujeita a restrições de capacidade disporá de poucos incentivos no sentido de não seguir esta estratégia (um concorrente com uma reduzida capacidade disponível não retirará grandes benefícios de propor um preço abaixo dos preços dos seus concorrentes, uma vez que não estará em condições de participar nos restantes concursos) e não terá qualquer oportunidade de apresentar uma ameaça credível de retaliação perante as outras empresas susceptíveis de não respeitarem a estratégia normal. Na sequência da concentração, o resultado imediato da supressão de um dos proponentes potenciais activos mais eficientes consistiria assim num aumento do preço de equilíbrio no âmbito dos concursos em que participassem activamente as instalações de Darling Range. O efeito final seria um aumento do preço médio dos proponentes.
55. Antes da concentração, a Reynolds comercializava []* milhão de toneladas no mercado comercial. Este volume provinha somente da []* ([]*). Por conseguinte, a Reynolds dispõe de []* toneladas para participar em novos convites para a apresentação de propostas (o que corresponde a [%]* do mercado comercial). As partes alegam que a influência da Reynolds seria muito limitada dado que, uma vez

afectado este volume, não poderia influenciar quaisquer concursos futuros. No entanto, não é certo que a empresa obteria a adjudicação do contrato logo na primeira oportunidade. É bastante provável que a Reynolds apenas teria êxito no segundo, terceiro ou mesmo quarto concurso. Se tal fosse o caso, a Reynolds estava, por conseguinte, em condições de manter os preços a níveis baixos, uma vez que o adjudicatário no âmbito destes concursos deveria tomar a Reynolds em consideração na decisão quanto ao preço da sua proposta.

56. Além disso, a Worsley dispõe da oportunidade de proceder a uma nova expansão, correspondente a pelo menos 400 000 toneladas, através do aumento da capacidade das unidades existentes. Este volume pode ser utilizado para efeitos de apresentação de uma proposta, antes da expansão ser concretizada. Na realidade, a produção da maioria se não mesmo de todas as expansões é afectada antes do início dos trabalhos. Um exemplo ilustrativo é a proposta da Billiton relativa a um contrato de fornecimento à Alouette em 1997. A Billiton propôs 430 000 toneladas com base num projecto de expansão da capacidade de Worsley, tendo obtido a adjudicação do contrato em detrimento da Alcoa a 12,75% CIF. Este preço situa-se ligeiramente acima dos 12% FOB, sendo assim abaixo do preço de mercado médio de 12,5% FOB. De acordo com a Billiton, o contrato apenas lhe foi adjudicado em detrimento da Alcoa, devido ao facto de a expansão ter lugar em Worsley, uma das refinarias de mais baixo custo a nível mundial. Este exemplo ilustra a importância da participação das refinarias de Darling Range num concurso. Por conseguinte, a eliminação da Reynolds enquanto concorrente resultará em preços mais elevados nos contratos a longo prazo.

Eventuais fornecedores a longo prazo

57. Os operadores no mercado manifestaram preocupações quanto à redução do número de potenciais fornecedores a longo prazo de quantidades suficientes de SGA. Para os clientes de SGA, designadamente, fundições, é claramente preferível terem uma única fonte de abastecimento de alumina do que vários fornecedores. Por conseguinte, de acordo com estas opiniões, estes fornecedores a longo prazo deverão estar em condições de fornecer pelo menos 500 000 toneladas por ano. Segundo as partes, haverá pelo menos sete produtores de SGA com um excedente superior a 500 000 toneladas. As partes enumeram a Kaiser, a Glencore, a CVG, a Nalco e os Governos da Guiné e da Jamaica. Os resultados da investigação de mercado revelam que nem todos estes fornecedores podem ser verdadeiramente considerados como fornecedores fiáveis a longo prazo.
58. A Kaiser seria o fornecedor a longo prazo mais fiável, para além das partes, segundo a maioria dos clientes. No entanto, prevalece ainda alguma incerteza quanto à reconstrução das instalações de Gramercy. A Glencore constitui sobretudo uma empresa comercial, muito embora tenha sido igualmente considerado como um fornecedor fiável. Contudo, parte do abastecimento da Glencore provém da Alcoa, pelo que não pode ser considerada totalmente independente. No que se refere ao fornecedor indiano, a Nalco, foi divulgado que esta empresa celebra sobretudo contratos a médio prazo, com uma vigência compreendida entre 3 e 5 anos, principalmente com fundições indianas e chinesas. O Governo da Jamaica pode ser considerado um fornecedor fiável. No entanto, também manifesta a sua preferência por contratos a médio prazo, tal como o contrato de 3 anos celebrado com a Glencore. Além disso, a Alcoa dispõe de direitos preferenciais quanto à []* de alumina proveniente de uma eventual expansão da capacidade da []*, capacidade

essa que corresponde a [%]* da produção excedentária do []*. Por outro lado, a capacidade total da []* não pode exceder []* milhões de toneladas por ano, salvo em caso de []*. A CVG na Venezuela dispõe de quantidades reduzidas de alumina e, de acordo com a investigação de mercado da Comissão, a maioria das empresas considera a Venezuela como um país com altos riscos. O Governo da Guiné foi igualmente considerado por muitos como um fornecedor a longo prazo pouco fiável devido à sua instabilidade política. Consequentemente, a operação proposta reduz de 4 para 3 o número de fornecedores fiáveis a longo prazo de quantidades correspondentes a pelo menos 500 000 toneladas. Existem outros fornecedores potenciais a longo prazo que não têm uma capacidade excedentária de alumina, mas que intervêm no mercado de alumina na qualidade de empresas comerciais. Trata-se da Billiton e da Pechiney. Não obstante, é de lembrar que estas empresas dependem, em grande medida, de aquisições à Alcoa e à Reynolds para o desenvolvimento das suas actividades comerciais.

Conclusões

59. Atendendo a todos os factores supramencionados, a Comissão considera que a concentração proposta criará uma posição dominante no mercado comercial de alumina para fundição (SGA).

B. HIDRÓXIDO DE ALUMINA CORRENTE

Definição de mercado do produto

60. Como explicado no ponto 9, a produção de alumina para fundição requer quatro etapas: digestão, clarificação, precipitação e calcinação. O bauxite é combinado com uma solução de soda cáustica sob elevadas temperatura e pressão num digestor. Subsequentemente, na fase de clarificação, as impurezas e os resíduos são separados mediante os processos de fusão e filtração, sendo o líquido (o denominado licor) canalizado para permutadores onde é arrefecido. A alumina é em seguida precipitada a partir do licor, enquanto cristais de hidróxido de alumina, num processo denominado nucleação ("seeding"). O licor é misturado com pequenas quantidades de hidróxido de alumina anteriormente precipitado, sendo o hidróxido de alumina sólido (um produto intermédio que contém cerca de 40% de água quimicamente combinada) extraído do licor à medida que este último vai arrefecendo. O produto, o hidróxido de alumina, pode ser removido nesta fase ou novamente transformado por calcinação em alumina. O produto retirado da linha de produção nesta fase é o hidróxido de alumina corrente.
61. A maioria do hidróxido de alumínio (90%) é objecto de uma secagem posterior (supressão da água da superfície dos cristais) e calcinado (ou seja, eliminação da água contida nos cristais). A alumina resultante deste processo é a alumina calcinada. 90% da alumina calcinada será utilizada na fundição do metal de alumínio, razão pela qual se denomina alumina para fundição ou alumina metalúrgica (SGA). Os restantes 10% de alumina calcinada são utilizados na preparação de alumina tabular, cimento aluminoso e mulite. Nestes produtos químicos, a alumina denota características tais como uma resistência a elevadas temperaturas, resistência química, resistência mecânica e resistência eléctrica.
62. O hidróxido de alumina corrente, igualmente denominado hidróxido corrente, tri-hidróxido de alumina, ATH ou tri-hidróxido de alumínio, que não foi ainda calcinado é retirado enquanto produto intermédio do processo de produção de SGA

sob a forma de um bolo húmido, sendo nomeadamente denominado "bolo de filtro húmido" ou "hidróxido húmido". Tal é normalmente objecto de um processo de secagem para a produção de hidróxidos de alumina correntes ¹⁶(designadamente, um produto normalizado que não é sujeito a transformações posteriores em consonância com as especificações individuais dos clientes). O hidróxido de alumina corrente é um produto de alumina para utilização química (CGA). Os hidróxidos de alumina corrente húmidos e secos são, nesta fase, produtos de utilização corrente, sendo substituíveis entre si. Existe apenas um pequeno nicho do mercado, designadamente, o hidróxido para a produção de vidro em que, por motivos técnicos, só pode ser utilizado o hidróxido seco. O hidróxido de alumina corrente é vendido aos clientes tendo em vista a sua utilização numa série de aplicações finais, incluindo sob a forma de matéria-prima para a produção de diversos produtos químicos industriais, tais como o sulfato de alumínio (utilizado no âmbito da purificação da água, produção de papel e de dióxido de titânio), cloreto de alumínio (catalisador no sector da química orgânica), fluoreto de alumínio (utilizado nas fundições enquanto componente do banho de fundição), cimento e para os zeólitos sintéticos (filtros moleculares utilizados no "cracking" petroquímico e nos detergentes domésticos).

63. O hidróxido de alumina corrente é igualmente utilizado como matéria-prima para a produção de "hidróxidos especiais". Os hidróxidos especiais são fabricados em menores quantidades do que os hidróxidos de alumina correntes e requerem novas etapas de produção e uma capacidade técnica elevada. Os hidróxidos especiais são fabricados por novos processos como, por exemplo, a moagem (acção mecânica de trituração destinada a produzir uma granulometria grosseira), redigestão e reprecipitação (dissolução do hidróxido numa solução cáustica seguida de tratamentos especiais e da reprecipitação do hidróxido) ou revestimento (adicionando o hidróxido moído ou precipitado a outros produtos químicos de forma a obter um revestimento químico). Os hidróxidos especiais são vendidos para diversas aplicações finais, que divergem das aplicações dos hidróxidos de alumina correntes. Estas aplicações incluem os retardadores de incêndio e fíler no sector plástico, aplicações de carga e estucagem no sector do papel, absorventes e catalisadores, bem como aplicações para polimento suave.
64. A investigação empreendida pela Comissão conduziu à conclusão que o hidróxido de alumina corrente utilizado enquanto matéria-prima na produção de diversos produtos químicos industriais tais como o sulfato de alumínio, o cloreto de alumínio, o fluoreto de alumínio, o cimento e os zeólitos sintéticos constituem um mercado de produto distinto das outras categorias e tipos de alumina.

Considerações do lado da oferta

65. A substituíbilidade do lado da oferta no que respeita ao hidróxido de alumina corrente é muito reduzida, devido ao pequeno número de empresas de refinação de alumina em condições de proceder ao seu fornecimento. Dado o facto de as suas actividades se centrarem na alumina metalúrgica, a maioria das empresas de refinação não possui as instalações mecânicas necessárias para interceptar o hidróxido de alumina corrente entre o processo de filtração e calcinação, ou podem produzir um hidróxido de alumina corrente com um elevado nível de resíduos

¹⁶ No seu conjunto, os hidróxidos correntes e a alumina calcinada que não sejam objecto de transformação em SGA são igualmente denominados aluminas "não metalúrgicas".

provenientes de compostos orgânicos de bauxite, o que torna este produto inadequado para diversos processos químicos. Muito embora seja possível, do ponto de vista técnico, alterar a estrutura da produção e não proceder à transformação do hidróxido em alumina através da calcinação, tal daria normalmente origem a importantes problemas logísticos, uma vez que a alumina é armazenada em silos, ao passo que o hidróxido de alumina corrente requer uma armazenagem e sistemas logísticos especiais, devido ao seu elevado teor de água. Além disso, seria necessário um dispositivo de secagem para produzir o hidróxido seco. Os principais fornecedores de hidróxido de alumina corrente no EEE são a Alcoa, a Reynolds, a VAW e a Pechiney.

66. A investigação de mercado revelou que um aumento de 5 a 10% do preço do hidróxido de alumina corrente não induziria a entrada imediata no mercado de novos operadores, uma vez que tal não seria justificado do ponto de vista dos custos e do investimento de capital necessário para o efeito. Um ligeiro aumento dos preços, mesmo no caso de ser duradouro, não conduziria a um aumento da capacidade por parte dos fornecedores estabelecidos, dado que os incrementos de capacidade no sector da produção de alumina são complexos e onerosos.
67. O problema de um eventual aumento do preço do hidróxido de alumina corrente não seria solucionado através da substituição da produção de SGA pela produção de hidróxidos. Em primeiro lugar, isto significaria que as fundições não poderiam explorar a sua capacidade plena, o que implicaria para os produtores de alumínio uma desvantagem significativa em termos de custos¹⁷. Em segundo lugar, desviar a capacidade de produção de SGA para dar resposta a um aumento do preço do hidróxido de alumina corrente significaria que os produtores de alumínio integrados a jusante teriam de renunciar às vendas de alumínio primário, que é vendido a preços muito mais elevados do que ambos os tipos de alumina, não utilizando a capacidade da fundição, área em que os custos fixos são substanciais. Por estes motivos, mesmo um preço superior ao de um mercado concorrencial do hidróxido de alumina corrente não provocaria qualquer desvio da produção de SGA. A única alternativa consiste no aumento da capacidade de refinação da alumina, o que implicaria custos de investimento significativos.
68. Deste modo, a curto e a médio prazo, poderia ser rentável um aumento do preço de hidróxido de alumina corrente.

Considerações do lado da procura

69. Como referido no ponto 62, o hidróxido de alumina corrente é utilizado na produção de diversos produtos químicos industriais, sendo vendido aos fabricantes dos mesmos como um produto corrente, que não é objecto de transformações posteriores, de acordo com as especificações individuais dos referidos fabricantes.
70. No entanto, existem diferentes tipos de hidróxido de alumina corrente que correspondem a diferentes categorias em termos de granulometria, morfologia,

¹⁷ É de lembrar que as refinarias e as fundições de alumina são normalmente exploradas a capacidade plena.

brancura, teor de água, teor de α -alumina¹⁸ e impurezas, mas basicamente todos correspondem ao mesmo produto. .

71. O hidróxido de alumina corrente é utilizado, entre outros, para a produção de sulfato de alumínio, mediante a qual o hidróxido é misturado num reactor com ácido sulfúrico e transferido para tabuleiros de secagem para a produção de sulfato de alumínio sólido ou diluído com água desmineralizada para a produção de uma solução de sulfato de alumínio. O sulfato de alumínio é utilizado pelo sector da água potável em que o baixo teor de metais pesados da água representa um factor crucial e para clarificar o abastecimento da água para a indústria, bem como da água potável, e ainda pelo sector do papel em que um baixo teor de ferro é essencial para assegurar a brancura. Devido à legislação ambiental, a procura de sulfato de alumínio tem vindo a aumentar nos últimos vinte anos.
72. O fluoreto de alumínio baseia-se na matéria-prima de hidróxido de alumina corrente que é tratado com ácido fluorossilícico ou ácido fluorídrico (HF) no âmbito do método seco ou ácido fluorídrico no âmbito do método húmido. O fluoreto de alumínio é sobretudo utilizado como ingrediente constituinte do banho de criolite utilizado no processo de redução electrolítica de alumina em alumínio na forma metálica no âmbito do processo Hall-Héroult. A procura de fluoreto de alumínio tem vindo a registar um aumento constante de 2-4% desde 1995.
73. O cloreto de alumínio é produzido a partir da acção do cloro sobre o alumínio metálico fundido ou da carbonização de hidróxido de alumina corrente. O cloreto de alumínio é utilizado como catalisador no sector da química orgânica, no sector da isomerização de combustível de aviação e no fabrico de cloreto de etilo, borracha butílica, precursores de corantes, detergentes, polímeros, etc., bem como a nível da produção de pigmentos, lã, transformação e calibragem de papel.
74. O hidróxido de alumina corrente é igualmente utilizado para a produção de zeólito, um ingrediente que entra na composição de detergentes. No processo de produção, o hidróxido de alumina corrente é dissolvido com soda cáustica e misturado com silicato líquido. Assiste-se a uma cristalização do zeólito a partir desta mistura após várias etapas de cristalização, filtragem e secagem. Nos últimos vinte anos, a legislação tem restringido a utilização de fosfatos nos detergentes, o que tem incrementado a procura de zeólito enquanto componente isento de fosfatos para quase 1 milhão de toneladas.
75. Os fabricantes dos produtos acima referidos contactados no âmbito da investigação de mercado da Comissão responderam que não seria possível, por razões técnicas, substituir o hidróxido de alumina corrente por qualquer outro produto nos processos de produção supramencionados.

Conclusões sobre a definição do mercado de produto

76. Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que existe um mercado de produto distinto que engloba o hidróxido de alumina corrente, utilizado na produção de diversos produtos químicos industriais.

¹⁸ Tal prende-se com a estabilidade termodinâmica.

Definição do mercado geográfico

77. Muito embora o mercado geográfico de SGA possa ser considerado como revestindo uma dimensão mundial, o âmbito geográfico do hidróxido de alumina corrente é mais circunscrito.
78. Em relação ao SGA, a manipulação e a logística associadas ao hidróxido de alumina corrente divergem substancialmente. Os clientes do hidróxido de alumina corrente no sector químico e dos plásticos requerem entregas mesmo a tempo de pequenas quantidades, não sendo economicamente viável o seu transporte ao longo de grandes distâncias. O hidróxido de alumina corrente contém 40% de água, o que torna o seu transporte ao longo de grandes distâncias difícil e oneroso. Além disso, as importações de hidróxido de alumina corrente no EEE são objecto de um imposto aduaneiro de 5,5%, à excepção dos países candidatos à adesão que celebraram um Acordo Europeu. No entanto, somente na Hungria existe uma unidade de refinação de hidróxido de alumina corrente. O único produtor, a Ajka, que exporta pequenas quantidades para a Comunidade, está rodeado de outros países, pelo que terá de incorrer em consideráveis custos de transporte se o seu hidróxido de alumina corrente for expedido ao longo de grandes distâncias. Segundo as partes, os custos de transporte a nível mundial oneram em aproximadamente 15% o preço de venda final do hidróxido de alumina corrente exportado ou importado no EEE. Actualmente, apenas têm sido registadas importações negligenciáveis no EEE, correspondentes a 9,5% do seu consumo total. Por conseguinte, o mercado geográfico de hidróxido de alumina corrente não se afigura mais lato do que o EEE.
79. Os hidróxidos de alumina correntes são comercializados em todo o mundo, mas em menor grau que o SGA. De acordo com as observações formuladas por terceiros, deve ser estabelecida uma distinção entre os mercados norte-americano e europeu devido aos custos logísticos e aos direitos aduaneiros, tendo a investigação de mercado revelado que os clientes no EEE adquirem sobretudo os seus hidróxidos de alumina correntes junto de instalações de produção no território deste Espaço. No entanto, até 1997 a Alcoa procedia ao transporte de hidróxido de alumina corrente proveniente da []* com destino ao EEE, tendo em vista a sua venda aos clientes nesta área. Afigura-se, contudo, que estas importações cessaram após a aquisição pela Alcoa das instalações de produção de alumina de San Ciprian da Inespal, em Espanha. Desde essa data, a Alcoa apenas tem vendido hidróxido de alumina corrente por ela produzida nas suas instalações situadas no EEE. Além disso, a Kaiser decidiu em 1996 renunciar às exportações de hidróxido de alumina corrente com destino à Europa devido aos elevados custos logísticos a elas associados.
80. Pelos motivos acima referidos, o mercado geográfico de hidróxido de alumina corrente não se afigura ser mais lato do que o EEE.

Apreciação do ponto de vista da concorrência

81. A Comissão recebeu diversas denúncias provenientes do sector que utiliza o hidróxido de alumina corrente para a produção de diversos produtos químicos industriais. As preocupações manifestadas pelos denunciantes prendiam-se com o facto de a operação de concentração resultar, na prática, na criação de um único fornecedor de hidróxido de alumina corrente, que passaria a impor os preços e as quantidades a serem vendidas. Não seria possível encontrar um fornecedor alternativo, uma vez que a produção de outros produtores é insuficiente para

satisfazer a procura de hidróxido de alumina corrente utilizado para a produção de vários produtos químicos industriais pelos respectivos fabricantes.

82. A quota de mercado das partes no que respeita ao hidróxido de alumina corrente é de [40%-50%]* a nível mundial e de [45%-55%]* no EEE. O concorrente mais próximo, a Pechiney, tem uma quota de mercado de [5%-15%]* a nível do EEE, seguido da Alusuisse [5%-15%]*, VAW [1%-10%]*) e Alcan [1%-10%]*. Os outros concorrentes mais próximos são a Kaiser, com uma quota de mercado a nível mundial correspondente a [5%-15%]*, a Alcan [1%-10%]*, a NLM [1%-10%]*, a Pechiney [1%-10%]* e a Sumitomo [1%-10%]*.

Empresa	Quota do mercado EEE	Empresa	Quota do mercado mundial
Alcoa	[%]*	Alcoa	[%]*
Reynolds	[%]*	Reynolds	[%]*
Pechiney	[%]*	Kaiser	[%]*
Alusuisse	[%]*	Alcan	[%]*
VAW	[%]*	NLM	[%]*
Alcan	[%]*	Pechiney	[%]*

83. No mercado EEE, o número de fornecedores de hidróxido de alumina corrente é reduzido: Alcoa, Reynolds, Pechiney, Alusuisse, VAW e Alcan. À excepção da Alcoa e da Reynolds, os outros fornecedores de hidróxido de alumina corrente detêm apenas uma parte negligenciável do mercado global de hidróxido de alumina corrente no EEE, e os clientes situados nomeadamente no Norte da Europa não indicaram outros fornecedores de hidróxido de alumina corrente para além da Alcoa, Reynolds, Pechiney, VAW e Alcan. Tem vindo a assistir-se a uma maior consolidação no mercado de hidróxido de alumina corrente na sequência da concentração entre a Alcan/Alusuisse¹⁹, com uma quota de mercado de 13%. A maioria de todos aqueles contactados no âmbito da investigação de mercado realizada pela Comissão alegou que é pouco provável que os fornecedores de hidróxido de alumina corrente situados no exterior do EEE estivessem em condições de propor este produto aos clientes no EEE. Os fornecedores de hidróxido de alumina corrente estabelecidos em países como os Estados Unidos e o Japão situam-se a uma distância excessiva para que o fornecimento de hidróxido de alumina corrente aos clientes no EEE seja economicamente viável. Além disso, os fornecedores situados na Europa Oriental, tais como a Ajka na Hungria, defrontam-se com condicionalismos associados a elevados encargos logísticos e à falta de uma infra-estrutura de armazenagem suficiente no local de entrega. Além disso, a qualidade do hidróxido de alumina corrente proveniente da Europa de Leste é considerada inadequada pelos clientes situados no EEE.

84. A elevada quota de mercado das partes na concentração constitui, já por si, um indício do seu poder no mercado de hidróxido de alumina corrente. Por conseguinte, deve ser examinado se, em consequência da concentração, outros factores relevantes

¹⁹ Comp/M.1663.

para além da elevada quota de mercado combinada confirmam que a operação proposta conduzirá à criação de uma posição dominante das partes na concentração no mercado de hidróxido de alumina corrente.

85. Na análise do mercado de produto apresentada, examinou-se se um aumento dos preços de hidróxido de alumina corrente poderia ser contrariado quer mediante uma reacção por parte de outros fornecedores de diversas categorias de alumina, quer pela substituição do hidróxido de alumina corrente por outros produtos. Concluiu-se que não se verificaria qualquer efeito de substituição a nível da oferta ou da procura tanto a curto como a médio prazo.
86. As partes referiram que as instalações da Gramercy nos Estados Unidos, pertencentes à Kaiser, deverão provavelmente entrar novamente em funcionamento no final deste ano, pelo que haverá assim um fornecedor potencial de hidróxido de alumina corrente no EEE. No entanto, as empresas contactadas no âmbito da investigação de mercado manifestaram sérias dúvidas quanto à data de reabertura da Gramercy, bem como no que diz respeito à possibilidade de passar a exportar hidróxido de alumina corrente com destino ao EEE. Tais dúvidas parecem ser fundamentadas, uma vez que a Kaiser solicitou a realização de um estudo por um consultor independente em 1996, com vista a analisar o impacto económico da comercialização de hidróxido de alumina corrente na Europa para a Kaiser. À luz das conclusões do estudo de mercado e devido aos custos logísticos envolvidos, a Kaiser decidiu renunciar a este projecto, uma vez que não dispunha de uma sólida base para a consolidação de uma presença a longo prazo na Europa.
87. Em virtude da estrutura do mercado e dos elevados custos de investimento a suportar por um eventual operador novo, revela-se pouco provável que se registre uma nova entrada no mercado de fornecimento de hidróxido de alumina corrente no EEE. Além disso, os direitos de 5,5% sobre as importações de hidróxido de alumina corrente para o EEE e os elevados custos logísticos associados às exportações representam um entrave ao acesso ao mercado. A investigação de mercado da Comissão revelou que as importações de hidróxido de alumina corrente provenientes da Europa Central e Oriental com destino ao mercado do EEE são muito pouco prováveis. Tal deve-se aos custos logísticos substanciais associados ao transporte do hidróxido de alumina corrente, ao facto de as instalações situadas na Europa Central e Oriental, susceptíveis de serem potenciais fornecedores, se defrontarem com condicionalismos em matéria de capacidade e, por último, ao facto de um número significativo de clientes ter referido que a qualidade de hidróxido de alumina corrente proveniente destas instalações é inadequada.
88. O poder de mercado da entidade resultante da concentração é reforçado, além do mais, pelo facto de haver um número significativo de clientes de dimensão bastante reduzida no mercado a jusante do hidróxido de alumina corrente. De acordo com as próprias informações das partes, o maior cliente adquire menos de []* toneladas (vendas registadas em 1999) face a um consumo total de 1,13 milhões de toneladas de hidróxido de alumina corrente no EEE. Outros clientes adquirem volumes substancialmente inferiores. Como referido nos pontos 69 a 75, não existem materiais alternativos susceptíveis de substituírem o hidróxido de alumina corrente na produção de vários produtos químicos industriais. Por conseguinte, os clientes no mercado a jusante não dispõem de qualquer poder negocial e defrontar-se-iam com uma estrutura monopolista com base na qual a Alcoa/Reynolds estaria em condições de impor as quantidades e os preços aplicáveis aos hidróxidos de alumina correntes.

Conclusões

89. Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui que a operação notificada resultará na criação de uma posição dominante no mercado EEE de hidróxido de alumina corrente.

C. ALUMÍNIO DE ELEVADA PUREZA (P0404)

Mercado de produto relevante

90. O alumínio primário é produzido com níveis variáveis de pureza. Pode ser dividido em três categorias gerais, tais como elevada pureza, pureza corrente e pureza inferior. O grau de pureza dos lingote de alumínio primário é determinado pelo nível de impurezas, sobretudo silício e ferro, no teor metálico total. O alumínio primário que contém mais de 99,7% de alumínio e menos de 0,1% de silício e 0,2% de ferro é considerado alumínio de elevada pureza. O alumínio de elevada pureza P0404 tem um teor inferior a 0,04% de silício e 0,04% de ferro face a um teor de alumínio puro de aproximadamente 99,92%²⁰. Este tipo de alumínio é utilizado nos sectores aeroespacial e da defesa.
91. A investigação de mercado indicou que o alumínio de elevada pureza P0404 constitui um mercado de produto distinto do alumínio corrente e outras categorias de alumínio de elevada pureza.
92. Do ponto de vista da procura, o P0404 é utilizado como matéria-prima no fabrico de ligas de alumínio de elevada pureza, em que são necessárias propriedades mecânicas específicas (como, por exemplo, baixo peso, durabilidade, resistência às fracturas, etc.). Tais ligas são utilizadas nos sectores aeroespacial e da aviação. As ligas de lítio-alumínio e outras ligas de alumínio de elevada pureza (tais como as ligas dos grupos 2000 e 7000) são principalmente utilizadas na produção de anteparas, partes específicas de motores e tanques exteriores de combustível para aeronaves e naves espaciais. A investigação de mercado demonstrou a existência de um elevado grau de rigidez na procura de P0404. Na realidade, em virtude das suas características físicas, propriedades mecânicas e diferença de preço, o P0404 não é substituível no sector aeroespacial por qualquer outro alumínio de pureza inferior ou superior. Por um lado, o alumínio de pureza mais elevada é mais oneroso, revelando-se especialmente adequado para aplicações de elevado valor acrescentado como, por exemplo, electrónica, CD, condensadores, etc. Por outro lado, o alumínio de pureza inferior contém níveis de impureza que o tornam inadequado para as ligas destinadas ao sector aeroespacial. Os adquirentes de P0404 que desenvolvem actividades a nível do fabrico de ligas para o sector aeroespacial declararam que não podiam utilizar qualquer outra matéria-prima, independentemente de se tratar de um metal que não o alumínio ou o alumínio de elevada pureza que não o P0404, na eventualidade de um pequeno mas significativo aumento duradouro de 5% a 10% do preço de P0404. Do ponto de vista da procura, a Comissão considera que o P0404 não possui quaisquer substitutos a nível da produção de ligas destinadas ao sector aeroespacial (lítio-alumínio e outras ligas), constituindo um mercado distinto dos outros tipos de alumínio com graus de pureza diferentes ou de outros metais.

²⁰ O alumínio primário normal, também denominado 99,7% ou P1020, contém 0,10% e 0,20% de impurezas de ferro e silício, respectivamente.

93. Do ponto de vista da oferta, as partes na concentração argumentaram que prevalece um elevado grau de substituíbilidade do lado da oferta a nível da produção de alumínio em geral e que a produção de P0404 e outras categorias de alumínio de elevada pureza pode ser assegurada por qualquer fundição de alumínio no mundo. A investigação de mercado, contudo, não confirmou esta opinião. Na realidade, demonstrou que as fundições que produzem categorias inferiores de alumínio não podem transferir rápida e facilmente a sua produção para o fabrico de P0404 a fim de se tornarem fornecedores fiáveis a longo prazo deste produto. Uma transição deste tipo exigiria um período de dois anos para que uma fundição pudesse tornar-se um fornecedor fiável a longo prazo de P0404. Para além das construções e transformações necessárias a nível dos processos de produção, com vista a obter uma escala de produção mínima viável de grandes quantidades de P0404, teria de ser assegurado um constante aperfeiçoamento da qualidade de produção ao longo de um período muito alargado. A Comissão interrogou as fundições que não produzem actualmente P0404 quanto à probabilidade de estas penetrarem neste mercado em consequência de um pequeno mas significativo aumento duradouro no preço deste produto. Nenhuma das fundições respondeu pela positiva. Em consequência, as fundições que produzem actualmente o alumínio corrente P1020 não podem ser consideradas parte integrante do mercado P0404.
94. As fundições que produzem actualmente alumínio de elevada pureza que não o P0404 (com um grau quer inferior, quer superior de pureza) também não transfeririam a sua produção para o fabrico de P0404 em consequência de um aumento pequeno mas significativo e duradouro do preço deste produto. Muito embora estas fundições disponham da capacidade técnica para produzir P0404, não teriam qualquer incentivo económico neste sentido. O alumínio de pureza mais elevada que o P0404 permite margens de lucro mais elevadas (melhores preços) a que as empresas teriam de renunciar em contrapartida de uma transferência para a produção de P0404. Muito embora o custo de conversão não fosse, *per se*, considerável (no sentido de que essas fundições dispõem do equipamento necessário para a produção de alumínio de elevada pureza, ou seja, alimentadores pontuais e controlos informáticos), os custos operacionais da conversão excederiam as receitas, ajustadas em função do rendimento efectivo, mesmo no caso de um aumento significativo do preço de P0404. De acordo com o relatório da CRU relativo ao alumínio de elevada pureza, se uma fundição decidisse consagrar parte da sua capacidade de produção a um alumínio de elevada pureza, os custos em termos de capital divergiriam consideravelmente em função da tecnologia e do equipamento já existente na fundição. Por outro lado, mesmo se uma fundição dispusesse de alimentadores pontuais e controlos informáticos, teria de suportar custos de capital adicionais, da ordem de 20-50 dólares/tonelada para a instalação de novas condutas e de 15 dólares/tonelada em termos de lucros cessantes durante o período de execução do projecto de conversão. Consequentemente, com base nos custos de exploração adicionais e no rendimento de P0404, a conversão para a produção de P0404 não seria rentável, uma vez que a remuneração suplementar da conversão se cifraria em torno dos 24-49 dólares/tonelada, ou seja, seria inferior aos custos adicionais de exploração, correspondentes a 53 dólares/tonelada. Com efeito, as fundições informaram a CRU que "tomaram uma decisão consciente no sentido de não produzir alumínio de elevada pureza na sequência de uma análise custos-benefícios". Este é o motivo pelo qual não se verificaram nos últimos anos quaisquer conversões concretas para a produção de P0404 por parte das fundições. A Comissão inquiriu as fundições que produzem actualmente alumínio de elevada pureza (embora não forçosamente P0404) em grandes quantidades ou em quantidades limitadas ou ainda como um sub-

produto secundário. Declararam que, na sequência de um pequeno mas significativo aumento duradouro no preço de P0404, não transfeririam a sua produção de alumínio de elevada pureza para este produto. As fundições que produzem ocasionalmente o P0404 como um sub-produto resultante de operações mais eficientes (por exemplo, produção de P0202) referiram que não previam aumentar ou racionalizar a sua produção de P0404. Um dos motivos referidos prendia-se com a procura relativamente pequena de P0404 em relação ao investimento desproporcionado em termos de recursos financeiros, tempo, recursos humanos, processos de produção e elevados custos de exploração. Em especial, as fundições estabelecidas nos Estados Unidos declararam que, a curto prazo, também não seria exequível aumentar a sua produção de P0404 na eventualidade de um aumento dos preços, em virtude da actual regulamentação ambiental em vigor nos Estados Unidos que desincentivaria uma expansão deste tipo²¹. Consequentemente, o alumínio com um grau de pureza mais elevado não faz parte do mercado de P0404.

95. Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que o alumínio P0404 não se integra no mercado de alumínio corrente, nem faz parte do mercado global do alumínio de elevada pureza. Em suma, o mercado de alumínio P0404 constitui um mercado de produto relevante distinto.

Mercado Geográfico Relevante

96. Tal como o alumínio primário corrente, o alumínio de elevada pureza é comercializado a nível mundial. No entanto, uma vez que o principal utilizador final de P0404 é o sector aeroespacial, afigura-se que os fluxos comerciais têm sobretudo lugar na Comunidade e na América do Norte, áreas em que se encontram estabelecidos os principais fabricantes de ligas destinadas ao sector aeroespacial, bem como a sua clientela, pelo que o mercado geográfico pode ser mais restrito do que o mercado mundial. A CRU informa que o mercado de alumínio de elevada pureza (embora não forçosamente o P0404) reveste normalmente uma dimensão regional, mas está altamente dependente dos ciclos de consumo, bem como da oferta e procura regional. A CRU observa que "por vezes, o mercado assume uma dimensão inter-regional e, por vezes, reveste uma natureza mundial". Refere subsequente que os consumidores de alumínio de elevada pureza preferem normalmente abastecer-se junto de uma fundição que se situe na sua proximidade, a fim de evitar custos de transporte elevados. No entanto, em função da procura local e dos diferenciais de preços prevalentes a nível regional, os consumidores podem ser obrigados a abastecerem-se junto de um fornecedor fora da sua área de abastecimento normal. Além disso, no intuito de limitar os custos de transporte, os adquirentes e vendedores de alumínio de elevada pureza também procedem às permutas do metal (ou seja, os consumidores podem adquirir metal junto de um vendedor na Austrália, mas ser-lhes-á fornecido o metal que tenha sido produzido numa fundição próxima das suas instalações nos Estados Unidos ou na Comunidade). Não obstante, muito embora os operadores pretendam limitar o transporte de longa distância, a existência de fluxos comerciais a nível mundial foi demonstrada pela investigação de mercado. Consequentemente, a Comissão considera que o mercado geográfico de alumínio P0404 assume dimensão mundial.

²¹ É de observar que, devido ao processo de produção distinto utilizado para o fabrico de P0404, são maiores os riscos ambientais (por exemplo, as emissões gasosas são demasiado elevadas, etc.).

Apreciação do ponto de vista da concorrência

97. A investigação da Comissão tomou em consideração uma denúncia apresentada pela McCook Metals L.L.C. (em seguida "McCook"). A McCook é uma antiga unidade da Reynolds situada em McCook, Illinois, que foi alienada pela Reynolds em 1998. Actualmente, a McCook desenvolve actividades a nível da produção de ligas de alumínio destinadas ao sector aeroespacial. Para o efeito, a McCook adquire P0404 que utiliza para o fabrico de ligas lítio-alumínio. No mercado de ligas destinadas ao sector aeroespacial, que constitui um mercado a jusante, a McCook concorre com a Alcoa e, em menor grau, com a Century Aluminium (recentemente adquirida pela Pechiney). Antes da operação de concentração, a McCook abastecia-se de P0404 junto da Reynolds. Na sequência da concentração, a McCook alega que a empresa resultante da operação deterá a capacidade e incentivos no sentido de restringir a produção e aumentar os preços de P0404 imputados à McCook, o que limitará ou poderá mesmo suprimir a sua capacidade para concorrer com a Alcoa a nível da venda de chapas de lítio-alumínio e de outras ligas de elevada pureza destinadas aos sectores aeroespacial e da defesa.
98. A operação resultará numa concentração vertical, na medida em que a Alcoa adquirirá a Reynolds, isto é, o fornecedor de P0404 da McCook, desenvolvendo simultaneamente actividades no mercado a jusante de ligas de lítio-alumínio destinadas ao sector aeroespacial. Consequentemente, deve ser examinado se a operação terá efeitos nefastos do ponto de vista da concorrência. Em especial, colocam-se duas questões que são relevantes para efeitos da análise da operação proposta no que se refere aos mercados de P0404 e ao seu mercado verticalmente conexo de ligas de lítio-alumínio destinadas ao sector aeroespacial. Em primeiro lugar, é de examinar se devido ao poder que detém no mercado a montante de P0404, a empresa resultante da concentração estará em condições de criar ou reforçar uma posição dominante a nível do seu fornecimento. Em segundo lugar, é de analisar se, devido à sua posição no mercado a jusante de ligas de lítio-alumínio destinadas ao sector aeroespacial, a empresa resultante da concentração estará em condições de vedar o acesso a uma parte substancial do mercado a outros fornecedores independentes de ligas de lítio-alumínio destinadas ao sector aeroespacial, tal como a McCook.
99. Muito embora as partes na concentração e a McCook sejam empresas norte-americanas e as suas actividades de produção de P0404 e ligas de lítio-alumínio destinadas ao sector aeroespacial sejam desenvolvidas nos Estados Unidos, os efeitos da concentração sobre o mercado de P0404 e, subsequentemente, a nível da produção e fornecimento de ligas de lítio-alumínio e outras ligas destinadas ao sector aeroespacial são abrangidos pelas competências da Comissão em matéria de estudo e aplicação da legislação no domínio das concentrações. Tanto o P0404 como as ligas destinadas ao sector aeroespacial constituem mercados de dimensão mundial, dos quais a Comunidade faz parte integrante. Do ponto de vista das repercussões da concentração no território da Comunidade, é de observar que os Ministérios de Defesa de diversos Estados-Membros, bem como várias empresas do sector aeroespacial, consórcios e programas na UE (a Airbus e os seus parceiros, Fokker Aerostrukturs, Eurofighter, a Agência Espacial Europeia e o seu programa Ariane V, SONACA, etc.) têm contratos de fornecimento com a McCook ou a Alcoa no que se refere a ligas destinadas ao sector aeroespacial produzidas a partir de P0404. Como demonstrado infra, em virtude de a operação conduzir à criação de uma posição

dominante, os efeitos da concentração proposta sobre os utilizadores finais e consumidores na Comunidade seriam substanciais, previsíveis e directos.

Concorrência efectiva no mercado de P0404

100. A investigação permitiu concluir que é difícil calcular as quotas tanto em termos de capacidade como de produção de P0404. Os principais analistas do sector do alumínio (CRU, James F. King) calculam as quotas de mercado com base na capacidade de fundição de alumínio corrente, fornecendo igualmente estimativas da capacidade global de produção do alumínio de elevada pureza (englobando todos os níveis de pureza). Não obstante, não se encontram disponíveis quaisquer dados relativos a cada grau de pureza, incluindo o P0404. Afigura-se, por conseguinte, necessário recorrer a dados indirectos a fim de avaliar o significado das posições de mercado das partes na concentração a nível da produção e fornecimento de P0404.
101. Na prática, poucas empresas no mundo vendem grandes quantidades de P0404 numa base sustentada aos fabricantes de ligas de lítio-alumínio destinadas ao sector aeroespacial. Com base em antecedentes históricos, apenas duas empresas têm fornecido P0404 a esses fabricantes, isto é, a Reynolds e a Southwire, ambas estabelecidas nos Estados Unidos. Estes dois produtores são os únicos que responderam ao convite para a apresentação de propostas relativas ao fornecimento de P0404 à McCook em Agosto e Outubro de 1999. Com base nestes dados, a Reynolds deterá aproximadamente 50% do mercado de P0404, uma vez que a única outra empresa disposta a comprometer-se com um contrato de fornecimento de P0404 a longo prazo era a Southwire.
102. As partes notificantes, contudo, identificaram oito empresas, para além da Reynolds, em condições de vender P0404 a terceiros: a Southwire (EUA), a Ormet (EUA), a Noranda (EUA), a Dubal (Dubai), a Comalco (Austrália), a Pechiney (França), a Asahan (Indonésia) e a Kaiser, através da sua participação de 90% na Valco (uma fundição situada em Gana, África). A Comissão não pode considerar todas estas empresas como fornecedores efectivos e fiáveis a longo prazo de P0404, pelos motivos em seguida delineados.
103. Conforme foi referido no ponto 101, a McCook lançou dois convites a nível mundial para a apresentação de propostas (em seguida denominadas os "convites da McCook") relativas a um contrato de fornecimento a longo prazo de P0404. Somente a Reynolds e a Southwire puderam apresentar uma proposta relativa a um contrato de fornecimento a longo prazo. As restantes empresas não puderam ou não quiseram dar resposta às necessidades da McCook. Por exemplo, a Alcan referiu que não estaria em condições de fornecer P0404, uma vez que consome a sua produção a nível interno. A Alouette (uma empresa comum entre a Hoogovens e a VAW) também respondeu que a sua produção se destina a uma utilização cativa. A Bharat Aluminium (da propriedade do Governo indiano) respondeu que os Estados Unidos, país em que se encontra estabelecida a McCook, se situava fora da sua área de exportação. A Billiton referiu que produzia uma quantidade muito diminuta de P0404, que era afectado a outras empresas. A Comalco respondeu que não podia comprometer-se no que respeita a um acordo de fornecimento a longo prazo, embora pudesse uma vez realizar vendas pontuais de P0404. A Dubal respondeu negativamente, dado defrontar-se com condicionalismos em matéria de capacidade e de produção. A Glencore, que se dedica à comercialização de metais, não apresentou uma proposta, da mesma forma que outras empresas de comercialização como a

Barclays Capital, Sumitomo ou Novarco. A Kaiser referiu que o seu P0404 é produzido pela Valco no Gana, cuja produção era de preferência transportada para a Comunidade (ao abrigo de um regime de importação preferencial). A Noranda apenas manifestou interesse pelas vendas pontuais de P0404. A Ormet não apresentou qualquer proposta. A Pechiney World Trade USA afirmou que não produziria qualquer P0404 nos próximos anos. A Tomago, através da sua empresa comum com a VAW, a Gore Aluminium, referiu que não produzia P0404. As partes contestaram a credibilidade dos convites e dos respectivos resultados. Sustentaram que os convites foram formulados pela McCook após a assinatura de um novo contrato de fornecimento de P0404 entre a McCook e a Reynolds, pelo que nenhum dos fornecedores contactados teria seriamente considerado os convites da McCook. A Comissão discorda das partes. Em primeiro lugar, as partes pressupõem que os fornecedores contactados tinham conhecimento do contrato de fornecimento individual entre a Reynolds e a McCook. Contudo, não foram apresentadas à Comissão quaisquer provas deste tipo, quer pela parte notificante, quer no âmbito da investigação de mercado por ela empreendida. Em segundo lugar, mesmo partindo da premissa de que os fornecedores contactados poderiam ter tido conhecimento do contrato celebrado entre a McCook e a Reynolds, não podiam saber se o referido contrato satisfazia a totalidade dos requisitos da McCook ou se o convite da McCook incidia sobre quantidades adicionais do mesmo produto. Tal é efectivamente comprovado pelo facto de a maioria dos fornecedores ter respondido aos convites da McCook, quer através de uma recusa/declaração de incapacidade de fornecimento, quer mediante a apresentação de uma proposta específica. Em terceiro lugar, a vigência do contrato entre a McCook e a Reynolds era limitada a dois anos e a perspectiva de poderem tornar-se o fornecedor da McCook findo esse período teria incentivado mesmo aqueles que pudessem ter tido conhecimento do referido contrato a apresentarem à McCook uma proposta relativa ao P0404. Por estas razões, a Comissão considera que estes convites da McCook podem constituir um elemento que deve ser tomado em consideração na análise da concentração no que diz respeito ao mercado do alumínio P0404 de elevada pureza.

104. Com efeito, no decurso da sua investigação, a Comissão confirmou a maioria das afirmações supra, muito embora alguns dos fornecedores efectivos de P0404 (Southwire e Noranda) não tivessem respondido aos seus pedidos de informação²².
105. A investigação de mercado demonstrou, na realidade, que o actual número reduzido de produtores de P0404 não se encontra em condições de produzir e fornecer este produto a longo prazo. As fundições russas e o produtor indonésio Asahan não dispõem nem dos incentivos, nem das capacidades técnicas para produzir P0404 numa base sustentável. A Alouette, para além de produzir alumínio de elevada pureza para consumo interno, não produz alumínio de uma pureza correspondente ao P0404. A Ormet declarou que vende P0404 em função da sua "disponibilidade", o que manifesta a sua relutância quanto a uma produção a longo prazo de P0404. Além disso, a Ormet não tem qualquer intenção de expandir a sua actual produção de P0404 e, de acordo com as afirmações de terceiros, tem vínculos contratuais com a Alcoa. A Valco pode produzir alumínio de elevada pureza até níveis correspondentes

²² Estas empresas não possuem sucursais ou outros activos no território da Comunidade, pelo que a Comissão não pode aplicar-lhes o disposto no n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento das concentrações, que sujeita as empresas à obrigação jurídica de responder aos pedidos formais de informação, dado não ter competência na matéria.

a P0610. A Billiton apenas produz pequenas quantidades que estão afectadas a outras empresas.

106. A Dubal dispõe da maior capacidade de produção de alumínio de elevada pureza, mas fabrica outros produtos de elevada pureza e valor acrescentado. Com efeito, a Dubal produz P0202 utilizado pelo sector electrónico japonês (CD, condensadores, etc.), mas não P0404. A Alcan e a Pechiney produzem P0404 que é consumido a nível interno e não se encontram em condições de se comprometerem com uma maior produção a longo prazo de P0404. A Corus não produz alumínio de elevada pureza da categoria P0404.
107. De modo geral, de entre todas as empresas identificadas pelas partes como unidades em condições de produzir regularmente P0404, quer em pequenas quantidades, quer enquanto sub-produto, nenhuma delas referiu que o poderiam produzir e vender em quantidades suficientes e com a fiabilidade necessária por forma a tornarem-se um fornecedor a longo prazo.
108. A Southwire é o único produtor actualmente em condições de produzir e fornecer P0404. No entanto, após a explosão da Gramercy, a Southwire defronta-se com dificuldades em matéria de aprovisionamento de matérias-primas, devendo encontrar fornecedores alternativos de alumina de elevada pureza, devendo eventualmente tornar-se dependente da Alcoa no que respeita às suas necessidades de alumina.
109. As partes declararam que elas próprias foram anteriormente abastecidas em P0404 por outras fundições, designadamente pelas oito empresas referidas nos pontos anteriores. A Reynolds, em especial, fez compras pontuais de P0404 precisamente para abastecer a McCook em períodos de escassez temporária. As partes argumentam, por conseguinte, que a sua concentração não conduzirá a uma posição dominante e que a concentração não vedará o acesso ao mercado por parte da McCook, uma vez que as mesmas empresas poderão satisfazer as suas necessidades em matéria de fornecimentos.
110. A Comissão não considera as compras pontuais realizadas pelas partes na concentração como passíveis de substituírem um contrato de fornecimento a longo prazo, do ponto de vista de um fabricante de ligas de alumínio que concorre no âmbito de concursos relativos a aplicações para o sector aeroespacial. As partes na concentração adquiriam pequenas quantidades de P0404 numa base irregular, pelos motivos seguintes: compensar desequilíbrios temporários entre a sua própria produção de P0404 e as suas necessidade internas e compromissos contratuais; obtenção de lucros comerciais; ou para realizar poupanças em matéria de frete²³. Em contrapartida, uma empresa que concorre no mercado a jusante de ligas destinadas ao sector aeroespacial não se encontra em condições de pagar os preços à vista mais elevados, nem pode ser abastecida de quantidades diminutas e fragmentadas de P0404 numa base irregular. Por exemplo, diferenças de qualidade decorrentes de compras pontuais junto de várias fundições, bem como a incerteza conexas a nível do

²³ Por exemplo, uma fundição pode receber uma encomenda de um cliente situado na sua proximidade. Uma vez que a fundição é responsável pelo pagamento dos custos de transporte, disporá de incentivos no sentido de afectar a sua produção de P0404 a esse cliente e de adquirir o P0404 produzido numa fundição situada na proximidade de outro cliente. Deste modo, a Reynolds abasteceu a McCook de P0404 produzido numa fundição da Southwire em Kentucky.

fornecimento, poderia prejudicar a sua posição enquanto subcontratante no domínio dos contratos aeroespaciais.

111. A Comissão não considera as fundições que produzem pequenas quantidades de P0404 como um sub-produto da produção de alumínio corrente como concorrentes efectivos no mercado de P0404. Estas fundições não poderiam garantir um fornecimento constante e a longo prazo de quantidades suficientes de P0404 sem a realização de investimentos significativos. As referidas fundições não poderiam produzir quantidades avultadas de P0404 numa base duradoura. Tal deve-se ao facto de os subprodutos serem geralmente produzidos numa proporção fixa de toda a produção de alumínio primário realizada nessa fundição. A quantidade de P0404 produzido enquanto sub-produto apenas pode registar um aumento se a produção de outras categorias de alumínio de que constitui um sub-produto registar igualmente um incremento. Mesmo um aumento do preço de P0404 não justificaria o incremento de toda a produção de alumínio nessas fundições, dado que o P0404 representaria uma proporção demasiado pequena do alumínio nelas produzido (normalmente menos de 5%). Uma vez que a procura das diferentes categorias de alumínio não é idêntica, não seria economicamente viável aumentar a produção das outras categorias de alumínio a fim de produzir um maior volume de P0404.
112. Na eventualidade de a empresa resultante da concentração proceder a um aumento dos seus preços ou recusar abastecer a McCook, a resposta mais provável a essa situação adviria da Southwire. Esta empresa foi o único proponente, para além da Reynolds, a participar nos convites para a apresentação de propostas relativas a um contrato de fornecimento a longo prazo de P0404 à McCook. No entanto, no caso de um aumento dos preços para níveis superiores aos de um mercado concorrencial ou de uma recusa por parte da entidade resultante da concentração no sentido de abastecer a McCook, a Southwire aumentaria provavelmente os seus preços em paralelo, na ausência de fornecedores concorrenciais alternativos. Além disso, os incentivos da Southwire no sentido de celebrar um acordo de fornecimento a longo prazo com a McCook são questionáveis. Dado que a Alcoa é actualmente o principal fornecedor de alumina da Southwire, esta última poderá desejar não comprometer a sua relação de fornecimento com a Alcoa mediante o abastecimento de P0404 à McCook, o concorrente da Alcoa no sector das ligas destinadas ao sector aeroespacial.
113. Tendo em conta o que precede, a Reynolds e a Southwire são os únicos concorrentes efectivos em condições de produzirem e fornecerem grandes quantidades de P0404 ao abrigo de contratos a longo prazo.

Concorrência Potencial e Entraves de Acesso

114. As partes argumentaram que muitos produtores de alumínio podiam ser considerados fornecedores potenciais de P0404 na eventualidade de um aumento dos preços para níveis superiores aos de um mercado concorrencial. No entanto, a investigação de mercado demonstrou que os entraves de acesso tornam muito pouco provável a entrada de novos operadores no mercado de P0404. Isto é válido tanto no que respeita às fundições que produzem actualmente alumínio com outros graus de pureza (ou pequenas quantidades de P0404), como para as fundições que actualmente não produzem P0404, nem qualquer outro alumínio de elevada pureza.

115. A Comissão analisou, em especial, as perspectivas de entrada no mercado de fundições que produzem P0404 para satisfazer as suas necessidades internas ou de fundições que produzem outras categorias de elevada pureza. Na sequência da sua análise, a Comissão considera que nenhuma destas fundições ponderaria a possibilidade de produzir e fornecer quantidades avultadas de P0404 a terceiros numa base duradoura. Em especial, a Dubal informou a Comissão de que ponderaria eventualmente a possibilidade de transferir a sua produção para o fabrico de P0404 e de expandir as suas vendas a terceiros em resposta a um aumento de preços de 6% a 7%. A Billiton, que não produz actualmente P0404, referiu que poderia facilmente produzir e vender este produto sem realizar qualquer investimento adicional. No entanto, a Billiton sugeriu que apenas transferiria uma pequena parte da sua capacidade de produção de alumínio para a produção de P0404 se o aumento do respectivo preço fosse claramente superior a 5%. A Ormet, que fornece pequenas quantidades obtidas como sub-produto no mercado à vista referiu que não ponderaria a possibilidade de expandir as vendas de P0404 a terceiros, independentemente do aumento do respectivo preço. A Kaiser, através da sua fundição Valco (Gana) indicou que os preços deveriam registar um incremento suficientemente elevado para compensar o regime comercial preferencial de que beneficia na exportação de P0404 para a Comunidade (Sistema Generalizado de Preferências Aduaneiras). Nesta instância, o aumento dos preços deveria rondar os 9%. Por último, a Alcan informou a Comissão de que produz P0404, muito embora não proceda actualmente à sua venda a terceiros. A Alcan sugeriu que um aumento de aproximadamente 1,3% do preço de P0404 seria suficiente para que desse início à sua produção para vendas a terceiros. Isto sucede porque a Alcan procederá ao arranque de uma nova fundição em Alma, Quebeque, em que poderá dispor de grandes quantidades de metais de elevada pureza, em 2001.
116. A Comissão não considera os produtores de alumínio supramencionados como um risco potencial credível à posição de mercado da empresa resultante da concentração no mercado de P0404. À excepção da Alcan, os restantes operadores apenas ponderariam a possibilidade de iniciar a produção e o fornecimento de P0404 na eventualidade de um aumento de preços superior a 5%. No mercado de matérias-primas como o alumínio P0404, em que dois importantes fornecedores podem estar em condições de influenciar os preços de mercado através das suas decisões em matéria de produção, um aumento de preço superior a 5% deve ser já considerado como um aumento para níveis superiores aos de um mercado concorrencial. Além disso, a concentração proposta coloca questões no plano da integração vertical resultantes das actividades desenvolvidas pela empresa resultante da concentração no mercado a montante de P0404 e no mercado a jusante de ligas de alumínio destinadas ao sector aeroespacial. Neste caso, a perspectiva de entrada no mercado de concorrentes potenciais na eventualidade de um aumento de preço para níveis superiores ao de um mercado concorrencial não terá por efeito penalizar a política de preços ou as decisões em matéria de produção da entidade resultante da concentração. Contrariamente ao que sucederia numa situação tradicional de sobreposição horizontal das actividades, as partes não receariam perder a McCook como cliente na eventualidade de um aumento do preço para níveis superiores às de um mercado concorrencial ou em caso de recusa de abastecimento. Ao invés, prefeririam que a McCook pagasse preços mais elevados aos concorrentes potenciais ou se defrontasse com uma escassez no abastecimento de P0404. Em ambos os casos, tal tornaria a McCook menos concorrencial no mercado a jusante de ligas destinadas ao sector aeroespacial. Por último, o preço de mercado que prevalecerá após a

concentração situar-se-á a níveis superiores aos de um mercado concorrencial comparativamente aos níveis registados antes da operação.

117. A Alcan apenas exigiria um aumento nos preços de 1,3% a fim de ponderar a possibilidade de produzir P0404 para venda a terceiros. A Comissão, contudo, não considera a Alcan como um verdadeiro operador potencial. Com efeito, os planos da Alcan no sentido de proceder a uma integração vertical no mercado a jusante de ligas aeroespaciais têm por objectivo aumentar a sua quota de mercado em detrimento de operadores estabelecidos como a Alcoa e a McCook. Revela-se, por conseguinte, pouco provável que a Alcan se comprometa a fornecer a McCook ao abrigo de contratos a longo prazo.
118. A outra categoria de fundições susceptíveis de serem consideradas como concorrentes potenciais são as que produzem somente alumínio de pureza corrente. Estas fundições não podem passar rapidamente a produzir P0404 em grandes quantidades numa base duradoura. Em termos de incentivos económicos, o preço de P0404 teria de registar um aumento claramente superior a 10% a fim de assegurar a recuperação do investimento realizado para que uma fundição se consagrasse à produção de P0404. Tal deve-se ao facto de mesmo uma fundição moderna obter inicialmente um rendimento de 40-75% a nível da produção de alumínio de elevada pureza no primeiro ano de conversão. Como referido nos pontos anteriores, a vantagem de que um novo operador potencial beneficiaria em termos de produção de P0404 não compensaria os custos de exploração que, no mínimo, incorreria com a sua produção. Para além dos condicionalismos em matéria de custos de exploração, a necessidade de reformular os processos de produção e a formação do pessoal podem representar um outro desincentivo. Em relação a este aspecto, as partes argumentaram que para converter uma fundição para a produção de P0404 bastaria um certo aperfeiçoamento do processo de produção (tal como a retirada mais rápida dos cátodos da célula electrolítica para que os elementos em ferro não entrem em contacto com o banho, não colocar os resíduos na célula electrolítica, tal como acontece com a produção de alumínio corrente e outras medidas análogas). Não obstante, os produtores de alumínio que responderam ao inquérito da Comissão referiram que o investimento é mais oneroso, tanto em termos financeiros como a nível de novos processos de produção. Por exemplo, o investimento incorpóreo na reconversão de pessoal e na reorganização dos métodos de trabalho foi considerado, pela maioria dos fornecedores potenciais, como o maior entrave ou desincentivo à entrada no mercado.
119. A Alcoa também realizou uma experiência no terreno na sua fundição Eastalco em Maryland, nos Estados Unidos. Muito embora esta fundição não tivesse produzido P0404 nos últimos anos, pôde converter três células electrolíticas de alumínio corrente para a produção de P0404 no prazo de dois meses. As partes salientaram assim este exemplo como representativo da facilidade e do curto prazo necessário para a conversão de uma fundição para a produção de P0404. No entanto, a Comissão não pode considerar a Eastalco como um exemplo ilustrativo das actividades desenvolvidas na prática. Em primeiro lugar, a fundição em causa já tinha sido afectada em anos anteriores à produção de P0404. Tal facilitou a conversão de forma significativa, uma vez que o equipamento relevante, os processos produtivos e, factor mais importante ainda, a experiência já existiam nessa fundição. Em segundo lugar, de modo geral, a fundição produziu P0404 apenas em três dos seus mais de cem fornos. Qualquer fundição, sobretudo uma que nunca tivesse produzido anteriormente P0404, demoraria muito mais de dois meses para produzir quantidades

mais avultadas que as correspondentes a esses três fornos de fundição convertidos. Em terceiro lugar, o facto de uma fundição poder produzir pequenas quantidades de P0404 num número limitado de fornos não equivale a tornar-se um fornecedor a longo prazo de quantidades avultadas deste produto. Como explicado nos pontos anteriores, a produção numa escala pequena ou experimental destinada ao mercado à vista não pode ser equiparada a uma fonte fiável de abastecimento pelos adquirentes, tais como aqueles que desenvolvem actividades nos mercados a jusante no sector aeroespacial.

120. Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que as perspectivas de concorrência no mercado P0404 são reduzidas, não sendo susceptíveis de restringir o poder que a entidade resultante da concentração adquirirá neste mercado.

Capacidade de produção excedentária

121. As perspectivas de novas entradas no mercado de P0404 podem ser postas em causa pelas partes na concentração através da sua capacidade excedentária. A CRU estimou a capacidade excedentária mundial relativa a todas as categorias de alumínio detida pelas empresas em condições de produzir alumínio de elevada pureza (englobando todas as categorias de pureza). A empresa resultante da concentração detinha 44,6% dessa capacidade, dispoñdo a Alcan de 17,1%, a Asahan 11,3% e a Kaiser 10,8%. As restantes empresas disporiam de entre 0,1% e 4,5% dessa capacidade excedentária. O reduzido volume da capacidade excedentária detida pelos concorrentes da empresa resultante da concentração reflecte a sua incapacidade relativa de aumentar a produção na sequência de um aumento de preços de P0404 para níveis superiores aos de um mercado concorrencial. Também confirma a opinião de que as partes podem utilizar este excesso da capacidade como entrave estratégico à entrada no mercado, designadamente, mediante uma ameaça credível de um aumento da produção a fim de comprometer a viabilidade económica de uma entrada no mercado.

Outros entraves em matéria de acesso

122. A empresa resultante da concentração poderá utilizar o seu controlo a nível do fornecimento de alumina como um entrave de acesso ou no intuito de desincentivar a entrada no mercado de P0404 pelas fundições. A análise do mercado de SGA conduziu à conclusão que a empresa resultante da concentração se tornará um produtor e um fornecedor em posição dominante da alumina vendida a terceiros. Dado que a alumina constitui uma matéria-prima fundamental para as fundições, o controlo desta matéria-prima pode representar um desincentivo para um produtor que pretenda penetrar no mercado P0404. O exemplo da Dubal é característico neste contexto. A Dubal depende da Alcoa para satisfazer 90% das suas necessidades em matéria de alumina. Declarou que, na eventualidade de um aumento do preço de P0404 superior a 12%, consideraria a possibilidade de transferir a produção para o fabrico de P0404, mas preferiria manter a Alcoa como seu parceiro comercial caso decidisse realizar vendas nos Estados Unidos.
123. As partes aventaram também que um adquirente de P0404 poderá, em vez de adquirir este produto, misturar quantidades de alumínio de pureza mais elevada e de pureza inferior (por exemplo, P0303 e P1020) a fim de obter eventualmente o P0404. Muito embora tal seja exequível do ponto de vista técnico, a Comissão não a considera uma alternativa economicamente viável. Um mistura deste tipo pressuporia

perdas económicas para a empresa por ela responsável, uma vez que esta última deveria introduzir na dosagem uma quantidade muito maior de P0303 face ao P1020 a fim de atingir o grau de pureza de P0404 (dezasseis partes de P0303 em relação a uma parte de P1020).²⁴ Tal induzirá um aumento dos custos da ordem dos 2 a 3%. Além disso, a mistura de metais de purezas distintas incrementa os custos logísticos da empresa (custos adicionais de transporte, manipulação e armazenagem), bem como os custos de exploração (mais energia e mão-de-obra para uma refundição e mistura do metal). Por último, e factor mais importante ainda, o processo de mistura poderá reduzir a credibilidade de um fabricante de ligas de alumínio destinadas ao sector aeroespacial enquanto fornecedor fiável e, deste modo, a sua competitividade. Tal deve-se ao facto de um fabricante de ligas destinadas ao sector aeroespacial ter de recorrer a diferentes fontes fragmentadas de matérias-primas, o que poderá provocar-lhe problemas em termos de credibilidade e homologação da garantia de qualidade junto dos clientes no sector aeroespacial. Consequentemente, o facto de as fábricas de laminagem de alumínio que produzem produtos correntes para sectores a jusante (tais como embalagens metálicas para bebidas ou chapas litográficas) disporem da possibilidade de procederem a uma mistura não é relevante para um fabricante de ligas destinadas ao sector aeroespacial. O grau de fiabilidade quanto à origem e qualidade das matérias-primas utilizadas nas aeronaves não torna o processo de mistura uma alternativa viável.

Criação de uma posição dominante no mercado P0404

124. Com base na análise acima realizada, a Comissão considera que a concentração proposta terá por efeito alterar os incentivos em matéria de produção de um dos únicos dois fornecedores efectivos de P0404 actualmente em actividade, designadamente, a Reynolds. Na sequência da concentração, a empresa resultante da operação poderá actuar de forma independente do seu concorrente, a Southwire, ou do seu cliente, a McCook, mediante um aumento dos preços de P0404 ou recusa de venda. Em todo o caso, o preço de P0404 aumentará para níveis superiores aos de um mercado concorrencial. No caso de a empresa resultante da concentração aumentar os preços de P0404, a Southwire (que depende da empresa resultante da concentração para efeitos de abastecimento de alumina) não concorrerá activamente com esta empresa em matéria de preços, sendo bastante provável que siga a mesma estratégia de incremento dos preços. No caso de a empresa resultante da concentração recusar abastecê-la, a Southwire poderá imputar preços superiores aos níveis de um mercado concorrencial. Por conseguinte, independentemente de desenvolver ou não actividades no mercado, a empresa resultante da concentração poderá controlar as condições da oferta de P0404. A Comissão considera, por conseguinte, que a concentração cria uma posição dominante detida pelas partes na concentração, em consequência da qual a concorrência efectiva será entravada de forma significativa neste mercado.

Efeitos verticais no mercado de ligas de alumínio destinadas ao sector

²⁴ Uma vez que o P1020 contém mais silício do que ferro, em caso de mistura do P0303 e do P1020 para que a mistura contenha menos de 0,04% de silício, a mistura teria de conter menos de 0,04% de ferro. O rácio de P0303 em relação ao P1020 necessário para obter pelo menos P0404 pode ser extraído da fórmula seguinte: suponha-se que é adquirida 1 libra de P1020 e x libras de P0303. Para se obter uma mistura com 0,04% de silício, o número de libras x de P0303 é dado pela seguinte equação: $[0,04 = (0,2 * 1 + 0,03 * x) / (1 + x)]$. $x = 16$.

125. aerospacial A posição dominante criada no mercado de P0404 ganha todo o seu significado se se atender ao facto de a Alcoa concorrer com a McCook no mercado a jusante de ligas de alumínio destinadas ao sector aerospacial. Na sequência da operação, a integração vertical contribuirá para que a Alcoa-Reynolds induza um aumento dos custos suportados pela McCook ou a afaste do mercado de ligas de alumínio destinadas ao sector aerospacial, impondo rendas monopolistas neste mercado a jusante. O mercado de ligas destinadas ao sector aerospacial caracteriza-se pela realização de concursos. Os concursos neste domínio são organizados a nível público e privado com vista à celebração de contratos.
126. O mercado de ligas destinadas ao sector aerospacial caracteriza-se pela realização de concursos. Os concursos neste domínio são organizados a nível público e privado com vista à celebração de contratos. No passado, a McCook foi um proponente bem-sucedido devido à fiabilidade e ao preço concorrencial dos seus fornecimentos de P0404 provenientes da Alcoa. Após a concentração, a empresa resultante da operação estará em condições de provocar o aumento dos custos de produção da McCook e, deste modo, dos seus preços de ligas destinadas ao sector aerospacial. Tal resultará, em derradeira instância, no aumento global dos preços das ligas destinadas ao sector aerospacial. Mesmo partindo da premissa de que o valor acrescentado da McCook na transformação do P0404 em ligas destinadas ao sector aerospacial é suficiente para que possa aceitar um aumento do preço de P0404 para níveis superiores aos de um mercado concorrencial, mantendo-se competitivo no âmbito dos concursos, os adquirentes de ligas destinadas ao sector aerospacial teriam de pagar preços mais elevados. Alternativamente, se a entidade resultante da concentração optar por não abastecer a McCook de P0404, este último pode abandonar o mercado de ligas destinadas ao sector aerospacial, pelo que a empresa resultante da concentração seria o único fornecedor que subsistiria no mercado a jusante de ligas de alumínio, estando em condições de imputar preços monopolistas. Nesta instância, uma vez mais, os adquirentes de ligas destinadas ao sector aerospacial estariam em piores condições, uma vez que teriam de pagar preços mais elevados (monopolistas).
127. As partes podem argumentar que se vedarem o acesso à McCook ao mercado a jusante de ligas destinadas ao sector aerospacial, incentivarão a entrada de novos operadores no mercado, devido aos preços mais elevados ou monopolistas destas ligas. No entanto, estes preços mais elevados não são susceptíveis de incentivar novas entradas neste mercado, sobretudo devido aos significativos entraves ao acesso que nele prevalecem. O entrave mais significativo de acesso no que respeita aos novos operadores potenciais será a limitada disponibilidade de fornecimentos de P0404, em consequência da criação de uma posição dominante no respectivo mercado. Mesmo pressupondo que os novos operadores potenciais sejam produtores de alumínio, em condições de procederem a uma integração a jusante tendo em vista a produção do seu próprio P0404, existem importantes entraves tecnológicos de acesso ao mercado de ligas destinadas ao sector aerospacial que tornam a sua entrada no mercado pouco provável. De forma bastante característica, mesmo a Alcoa, um produtor bem implantado no sector de ligas destinadas ao sector aerospacial, teve de receber assistência técnica da parte de fabricantes de aeronaves, tais como a Lockheed Martin, a fim de superar dificuldades de ordem técnica. Outros operadores potenciais, que não dispõem dos recursos e da experiência da Alcoa careceriam de uma assistência substancialmente maior para se implantarem no mercado de ligas destinadas ao sector aerospacial.

128. De modo geral, através da sua posição dominante no mercado de P0404, a empresa resultante da concentração poderá restringir os fornecimentos de P0404 ou impor um aumento dos custos e preços dos seus concorrentes nos mercados a jusante de ligas destinadas ao sector aeroespacial. Quer num caso, quer noutro, a empresa resultante da concentração estará em condições de vedar o acesso ao mercado a jusante por parte dos seus concorrentes e tornar-se-á o principal fornecedor de ligas destinadas ao sector aeroespacial. A integração vertical conducente ao encerramento do mercado reverter-se-á em benefício da empresa resultante da concentração, prejudicando simultaneamente a McCook, empresa não integrada. Muito embora seja possível manter a eficiência a nível da produção, os excedentes à disposição dos consumidores e o seu bem-estar registarão uma deterioração.

Conclusões

129. Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que a concentração proposta resultará na criação de uma posição dominante detida pelas partes no mercado P0404. Além disso, o afastamento da Reynolds do mercado de P0404 e a consequente ascensão da Southwire para uma posição dominante resultará na evicção de concorrentes, tais como a McCook, do mercado a jusante de ligas destinadas ao sector aeroespacial.

IV. COMPROMISSOS PROPOSTOS PELA PARTE NOTIFICANTE

130. Em 20 e 29 Março de 2000, a parte notificante propôs alguns compromissos destinados a dissipar as preocupações em matéria de concorrência identificadas pela Comissão na sua comunicação de objecções de 9 de Março de 2000. Na sequência de discussões com funcionários da Comissão, uma vez realizada a sua investigação de mercado, os compromissos foram aperfeiçoados e comunicados à Comissão em 12 de Abril de 2000. Tais compromissos constituem uma forma óbvia e transparente de solucionar os problemas de concorrência, sem qualquer necessidade de uma nova investigação de mercado. Consequentemente, a consulta dos Estados-Membros exigiu um período de tempo muito curto. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que as partes notificantes respeitaram as suas obrigações nos termos do nº2 do artigo 18º do Regulamento nº 447/98 da Comissão²⁵ Os referidos compromissos são em seguida analisados, de acordo com a ordem adoptada na secção de análise da presente decisão. Os compromissos propostos constam em anexo da presente decisão e constituem parte integrante da mesma.

A. Alumina para fundição

131. No prazo de [...] a contar da data da presente Decisão, a Alcoa propõe alienar a participação de 56% da Reynolds na refinaria "Worsley", situada em Darling Range, Austrália. No prazo de [...] a contar da data da presente Decisão, a Alcoa propõe alienar a participação de 50% da Reynolds na refinaria de Stade, na Alemanha. Se a Comissão não tiver aprovado um adquirente adequado no prazo dos dois períodos supramencionados, a Alcoa conferirá um mandato irrevogável ao Administrador no sentido de assegurar a alienação num prazo adicional de [...]. A Worsley está actualmente a empreender um processo de expansão, tendo em vista uma capacidade de produção de [...] milhões de toneladas, o que confere à Reynolds o direito a [...]

²⁵ JO L 61 de 2.3.1998, p. 1;

milhões de toneladas de SGA. A participação de 50% na refinaria da Stade representa outras [...] toneladas de produção de SGA. Deste modo, as alienações propostas correspondem a [...] milhões de toneladas de SGA. A SGA da Reynolds para venda no mercado comercial em 2000 eleva-se a [...] milhões de toneladas.

Apreciação

132. Os compromissos propostos, ao eliminarem nomeadamente a sobreposição a nível das refinarias de alumina de mais baixo custo, são claramente suficientes para dissiparem as preocupações em matéria de concorrência no que respeita ao mercado comercial de SGA. A capacidade alienada é consideravelmente mais elevada do que o actual volume de SGA vendido pela Reynolds no mercado comercial. Mediante a alienação da participação da Reynolds em Worsley, a Alcoa renuncia a uma refinaria que beneficia de custos de exploração que se situam entre os mais baixos a nível mundial, que dispõe de muito boas oportunidades em matéria de expansão correspondentes a pelo menos 400 000 toneladas, se não mesmo 900 000 toneladas e que se situa numa área geográfica de risco muito reduzido do ponto de vista político. Em suma, os dois compromissos propostos são susceptíveis de restabelecer o grau de concorrência que prevalecia antes da operação de concentração.

B. Hidróxido de alumina corrente

133. No intuito de dissiparem as preocupações da Comissão do ponto de vista da concorrência, as partes notificantes apresentaram, em 3 de Março de 2000, um compromisso formal relativamente à alienação da participação de 50% da Reynolds na Aluminium Oxid Stade GmbH. A outra empresa proprietária destas instalações é a empresa alemã VAW, que possui direitos preferenciais sobre a participação da Reynolds na Stade.
134. A Alcoa transferirá a participação da Reynolds na Stade, juntamente com um acordo de fabrico por encomenda com a refinaria da Stade, para a Newco, uma empresa criada para deter as referidas participações. A Alcoa alienará a sua participação de 55% na Newco a um terceiro independente, aprovado pela Comissão, e alienará igualmente a esse terceiro as actividades desenvolvidas pela Reynolds no sector europeu de hidróxido de alumina corrente, incluindo todas as listas de clientela e contratos, bem como todos os direitos necessários para exercer tais actividades da mesma forma como são actualmente desenvolvidas. Este adquirente terá o direito de transformar na Stade um volume suficiente de bauxite por forma a produzir cerca de [...] toneladas de hidróxido de alumina corrente por ano.
135. Além disso, a Alcoa comprometeu-se a celebrar contratos de fornecimento de bauxite com os adquirentes da participação da Reynolds na Stade. O contrato de fornecimento de bauxite cobrirá todas as necessidades dos adquirentes em matéria de bauxite, tendo em vista a sua transformação através da refinaria da Stade, com base nas mesmas condições em matéria de preços que as estabelecidas no actual contrato da Alcoa com a Compagnie de Bauxite de Guinée, conferindo assim a estes adquirentes o acesso ao bauxite a um preço idêntico ao imputado à Reynolds pela refinaria d Stade, sem qualquer necessidade de um acordo vinculativo de compra ("take or pay").
136. Os compromissos eliminam as sobreposições identificadas do ponto de vista da concorrência e dirimem as preocupações manifestadas por terceiros no decurso da investigação da Comissão sobre o caso em apreço.

C. Alumínio P0404 de elevada pureza

137. A Alcoa alienará a um adquirente, a ser aprovado pela Comissão, uma participação geral de 25% na fundição de Longview, Washington. Na sequência da alienação, a Alcoa e o adquirente em causa explorarão a empresa comum não constituída em sociedade, repartindo entre si os custos de exploração e a produção, devendo cada uma das partes na empresa comum comercializar de forma separada e independente a quota que lhe incumbe da produção de alumínio. A Alcoa facultará igualmente ao adquirente um acesso privilegiado ao alumínio P0404 relativamente à sua quota de produção de alumínio em Longview. Por último, a Alcoa transferirá para o adquirente as obrigações contratuais da Reynolds face à McCook Metals LLC relativamente ao fornecimento de lingotes de alumínio não transformados em ligas P1020/A7E, P1015A, P0610A, P0506A e P0404B.

Apreciação

138. A fundição de Longview é a fundição de P0404 da Reynolds. Actualmente, representa a grande maioria da produção de P0404 da Reynolds destinada à McCook. Este compromisso pode ser considerado suficiente para sanar o problema de concorrência identificado no mercado de alumínio P0404 de elevada pureza. A participação alienada é equivalente a aproximadamente [...] toneladas (de uma produção total em 1999 de [...] toneladas). Este volume é superior à presente procura de P0404 por parte da McCook, que ascende a [...] toneladas por ano. É igualmente superior ao montante de [...] toneladas que o presente contrato entre a McCook e a Reynolds autoriza enquanto volume máximo de aquisição. Com a concessão ao adquirente do direito a cerca de [...] toneladas de alumínio, prevê-se que serão mantidas no mercado de P0404 condições de concorrência idênticas às existentes antes da operação de concentração. Além disso, não será excluída a concorrência no mercado a jusante de ligas destinadas ao sector aeroespacial, uma vez que o grande volume de capacidade alienada é susceptível de dar resposta ao crescimento potencial da procura a jusante. Nesta base, a Comissão considera que o compromisso proposto é suficiente para eliminar os problemas de concorrência identificados na Comunicação de Objecções de 9 de Março de 2000.

Conclusões sobre os compromissos propostos

139. De modo geral, os compromissos apresentados pelas partes são considerados adequados para dirimir todas as preocupações em matéria de concorrência identificadas pela Comissão na sua Comunicação de Objecções de 9 de Março de 2000.

TOMOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A operação de concentração mediante a qual a Alcoa Inc. adquire, na acepção do nº 1, alínea b), do artigo 3º do Regulamento (CEE) Nº 4064/89, o controlo da empresa Reynolds Metals Company é declarada compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2º

A presente autorização está sujeita à plena observância pela Alcoa Inc. dos compromissos

descritos nos pontos 130 a 138 e formalmente delineados no anexo intitulado "Compromisso".

Artigo 3º

É destinatário da presente decisão:

Alcoa Inc.

201 Isabella Street

Pittsburgh, PA 15212, USA

Sr. Kurt R. Waldo

Assistant General Counsel

Feito em Bruxelas, 3.05.2000

Pela Comissão

Assinado por Mario MONTI
Membro da Comissão

ANEXO I

O texto dos compromissos referidos no artigo 1º pode ler-se no seguinte sítio web:

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