

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 28 de febrero de 1996

por la que se autoriza a Ruhrkohle Handel GmbH para adquirir el control de Raab Karcher Kohle GmbH

(Asunto nº IV/CECA 1147 — Ruhrkohle Handel/Raab Karcher Kohle)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(96/471/CECA)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y, en particular, su artículo 66,

Vista la Decisión nº 24/54, de 6 de mayo de 1954, por la que se establece, en aplicación del apartado 1 del artículo 66 del Tratado, un reglamento relativo a los elementos que constituyen el control de una empresa⁽¹⁾,

Visto el proyecto notificado el 15 de noviembre de 1994 por la empresa Ruhrkohle Handel GmbH para la adquisición de todas las participaciones de la empresa Raab Karcher Kohle GmbH,

Tras recabar las observaciones del Gobierno de la República Federal de Alemania,

Considerando lo que sigue:

I. LAS PARTES

- (1) Ruhrkohle Handel GmbH (en adelante, RH), con sede en Düsseldorf, es filial al 100 % de Ruhrkohle Beteiligungs-GmbH, que, a su vez, pertenece al 100 % a Ruhrkohle AG. Ruhrkohle Beteiligungs-GmbH agrupa las participaciones de Ruhrkohle AG que no están relacionadas con la producción de carbón o coque.

- (2) RH desarrolla sus actividades en los ámbitos del comercio de combustibles sólidos (hulla, aglomerados de hulla, coque de hulla y lignito), comercio de aceites minerales, servicios relacionados con el aceite y el mantenimiento de vehículos y técnica de edificios. Las actividades relativas al carbón abarcan el comercio nacional e internacional con una clientela industrial y mayorista, así como con consumidores particulares, a lo que aún se suma la transformación de carbón (para lograr unas calidades de carbón especiales.) RH realizó en 1994 un volumen de negocios global.

- (3) Ruhrkohle AG (en adelante, RAG), con sede en Essen, se dedica primordialmente a la extracción de hulla y la producción de coque y comercializa ambos productos, tanto directamente como a través de RH y de otros distribuidores. Con una cuota superior al 80 % de la extracción nacional de hulla, RAG es, con diferencia, la mayor empresa alemana del sector minero. Además, tiene participaciones en los sectores de generación de electricidad, química y materias plásticas, tratamiento de residuos, técnicas mineras e inmobiliario. El volumen de negocios de RAG alcanzó en 1994 los 25 000 millones de marcos alemanes, de los que 22 400 millones de marcos alemanes se realizaron en Alemania. De este volumen total, 13 000 millones de marcos alemanes correspondían al sector minero y 12 000 millones de marcos alemanes a las actividades de las demás empresas en participación. De los 111 000 trabajadores de RAG, actualmente aún trabajan en la minería 87 000 (1969: 183 000). Las acciones de RAG están en manos de cinco socios (parcialmente por medio de empresas conjuntas con otros socios): VEBA (39,2 %, aproximadamente), VEW (30,2 %), Thyssen (12,7 %), Krupp-Hoesch (8 %) y Arbed SA (6,5 %); el 3,5 % restante corresponde a la propia empresa.

⁽¹⁾ DO nº 9 de 11. 5. 1954, p. 345/54.

- (4) En la empresa Raab Karcher Kohle GmbH (en adelante, RKK), con sede en Essen, se agrupan las actividades de comercio de carbón de Raad Karcher AG, perteneciente al grupo VEBA. La empresa empleaba en 1994 algo más de 700 trabajadores (1993: 1 209) y realizó un volumen de negocios de 1 290 millones de marcos alemanes (1996: 1 590 millones de marcos alemanes), de los que 1 180 millones correspondían a Alemania y 113 millones a otros Estados miembros.
- (5) RH (al igual que RAG) y RKK comercializan hulla, un producto CECA, y son, por tanto, empresas a los efectos del artículo 80 del Tratado CECA.

II. OPERACIÓN PROPUESTA

- (6) RH tiene intención de comprar a Raab Karcher AG la totalidad de las participaciones de RKK, lo que da lugar a una concentración de empresas conformidad con el artículo 66 del Tratado CECA.

III. CONCENTRACIÓN

- (7) Mediante la adquisición de todos los derechos de voto y sobre el capital de RKK, RAG (por medio de RH) obtiene el control directo de dicha empresa. Esta operación implica el control sobre la empresa en el sentido de la Decisión nº 24/54 de la Alta Autoridad y, por consiguiente, una concentración en virtud del apartado 1 del artículo 66 del Tratado CECA.
- (8) El hecho de que RKK pertenezca en la actualidad indirectamente a VEBA AG, que, a su vez, es el mayor accionista de RAG (con un 39,2 % de sus participaciones y aproximadamente el 40 % de los derechos de voto en la Junta General de accionistas), no obsta a esta conclusión. Con arreglo a los estatutos de RAG y a los reglamentos internos del consejo de administración y del consejo de vigilancia, no cabe concluir que VEBA posee el control exclusivo sobre RAG y que, en consecuencia, la adquisición de RKK representa una operación interna del grupo no sujeta a la obligación de notificación. La junta general de accionistas, el consejo de administración y el consejo de vigilancia de RAG adoptan sus respectivas decisiones por mayoría simple (apartado 2 del artículo 6, apartado 3 del artículo 11 y apartado 3 del artículo 21 de los estatutos y apartado 7 del artículo 13 del reglamento interno del consejo de administración). Así ocurre también cuando se trata de asuntos esenciales, como la política comercial de la empresa en su conjunto, el ejercicio de los derechos de los accionistas en las filiales, etc. (apartado 7 del artículo 3 conjuntamente con el apartado 1 del artículo 2 del reglamento interno del consejo de administración). Con arreglo a los estatutos de la sociedad, no existe el derecho de veto para determinados socios y, según afirman los propios socios,

tampoco hay ningún acuerdo de agrupación de derechos de voto. Por lo tanto, en principio pueden darse mayorías cambiantes y, sobre todo, producirse decisiones mayoritarias contra VEBA.

- (9) Las partes consideran que RAG no está bajo el control de un único socio o de un grupo de socios, argumento que puede verse respaldado por la posibilidad de cambios de mayoría. Por otra parte, hay indicios que apuntan a que RAG es controlada conjuntamente por los cinco socios. Debido a la significativa posición de RAG en el sector alemán del carbón, los socios tienen importantes intereses en común. Sobre todo en virtud de «Jahrhundertvertrag» (contrato del siglo), que expiró a finales de 1995, y de «Hüttenvertrag» (contrato entre las empresas hulleras y siderúrgicas alemanas; véanse los considerando 26 y 27), incumbe especialmente a RAG, en estrecha colaboración con las autoridades públicas competentes, aplicar la política alemana en el sector hullero. Por ello, las decisiones de la junta general y del consejo de vigilancia de RAG hasta ahora siempre se han adoptado por unanimidad.
- (10) Si bien los importantes intereses comunes de los accionistas minoritarios pueden llevar a que, al ejercer sus derechos de voto en la empresa en participación, no actúen unos contra otros, este hecho rara vez justifica la conclusión de que existe un control conjunto [véase a este respecto también el punto 32 de la Comunicación de la Comisión sobre el concepto de concentración con arreglo al Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, DO nº C 385 de 31. 12. 1994, p. 5, punto 32]. En decisiones anteriores, la Comisión no se ha pronunciado sobre la cuestión del control conjunto de RAG por parte de sus accionistas, sino que se ha limitado a dejar sentado que VEBA sólo ejerce una escasa influencia sobre RAG y en el examen desde el punto de vista de la competencia apenas se ha detenido en la relación entre ambos grupos (véase la Decisión de 12 de diciembre de 1990, asunto nº 782, Stinnes Inter-carbon/Stromeyer, punto 2). El «Jahrhundertvertrag» expiró a finales de 1995, y las normativas sobre subvenciones para el sector hullero alemán, que se modificarán en 1996, pueden dar lugar a divergencias entre los intereses de los distintos accionistas de RAG. No es necesario resolver en la presente Decisión la cuestión relativa al control conjunto sobre RAG. Aun partiendo de semejante control conjunto, se produciría, en lo que a RKK concierne, una modificación en cuanto a su control por parte de VEBA. RKK se sustraería al control único por parte de ésta para pasar a ser controlada conjuntamente por todos los accionistas de RAG [respecto del paso del control exclusivo al control conjunto, véanse los puntos 16 y 18 de la Comunicación de la Comisión sobre el concepto de concentración con arreglo al Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de

1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, DO nº C 385 de 31. 12. 1994, p. 5]. Por consiguiente, la adquisición de PKK constituye, en cualquier caso, una operación de concentración con arreglo al apartado 1 del artículo 66 del Tratado CECA.

- (11) No obstante, al valorar la concentración desde el punto de vista de la competencia, se ha de tomar en consideración el aspecto del control conjunto de RAG por su accionariado por cuanto, en caso de presumirse un influjo compartido de VEBA sobre RAG, ya antes de la operación de concentración no hubiese existido una relación competitiva plenamente independiente entre RAG/RH y RKK. Sin embargo, no es necesario proceder aquí a la valoración de esta relación competitiva restringida, dado que, aun partiendo de una relación plenamente independiente entre RAG/RH y RKK, la concentración puesta no obstaculizaría —como se demostrará a continuación— una competencia efectiva.

IV. MERCADO DE REFERENCIA

1. Mercados de productos

- (12) RH y RKK venden hulla y productos de hulla (aglomerados de hulla y coque) a una clientela industrial (industria productora de energía, empresas siderúrgicas y otros sectores industriales), así como a consumidores particulares y empresas artesanales. Las actividades relacionadas con el consumo privado y las empresas artesanales no están sometidas al Tratado CECA (véase el artículo 80 del Tratado CECA).

Demanda

- (13) Por lo que se refiere a la demanda de hulla y productos de hulla (en adelante, hulla), se tiene que partir, en principio y de manera genérica, de un mercado de venta de hulla a una clientela industrial. No obstante, debido a los distintos usos, a los regímenes de subvenciones para determinados grupos de compradores y a las consiguientes diferencias significativas en cuanto a los precios, se ha de establecer aún una subdivisión en función de la venta a la industria productora de electricidad (carbón vapor, carbón térmico), a los fabricantes de acero (carbón de coque, carbón para altos hornos) y a otros usuarios industriales. Estos últimos pertenecen, sobre todo, a las industrias azucarera, cementera y papelera y compran fundamentalmente carbón térmico para la generación de calor de proceso. Con arreglo al artículo 81, conjuntamente con el Anexo 1, todos estos tipos de carbón están sometidos a las normas del Tratado CECA. Las propias partes establecen este desglose del mercado por grupos de compradores.

Intercambiabilidad de las fuentes de energía

- (14) En el ámbito de las ventas a la industria productora de energía (empresas de suministro de energía y pequeñas centrales transformadoras) —que representan el 70 % del volumen total (véase el considerando 25)—, la hulla no puede sustituirse, en prin-

cipio, por otras fuentes energéticas. La estructura del suministro, determinada por la existencia de ciertas centrales eléctricas y parcialmente regulada por el Estado (la llamada «Energimix», combinación de energías), así como los importantes costes de inversión para la transformación y construcción de nuevas centrales, dificultan o incluso imposibilitan la sustitución de la hulla por petróleo, gas natural o energía nuclear. Las partes han señalado que un número considerable de centrales eléctricas también puede funcionar por combustión de petróleo o gas y que se producen importaciones directas de electricidad. Las importaciones de electricidad procedentes de otros Estados miembros se realizan, de forma complementaria, en los períodos de máxima carga, aunque, hasta ahora, han supuesto cantidades insignificantes. De las investigaciones de la Comisión se desprende, además, que el petróleo se utiliza en ocasiones para la combustión inicial y que el petróleo o el gas se emplean para la combustión de apoyo cuando el carbón —debido, por ejemplo, a impurezas— produce una combustión inestable. Sin embargo, una central eléctrica de carbón alimentada con petróleo o gas sólo alcanza una parte del rendimiento por combustión que tiene la hulla, de modo que ninguna de estas dos fuentes de energía puede sustituir realmente a aquélla.

- (15) Los mismo cabe decir, en principio, respecto del lignito. Las centrales eléctricas de carbón no son aptas para la combustión de ambos tipos de carbón y, como admiten las propias partes, la transformación de un tipo a otro no es rentable y, debido a sus distintas propiedades de combustión, difícilmente viable desde un punto de vista técnico (volumen de las calderas, tratamiento de los residuos).
- (16) Dado que los costes de transporte del lignito (con un contenido en agua de hasta un 40 %) son muy superiores a los de la hulla, la competencia entre ambos tipos de carbón únicamente podría darse en caso de proximidad inmediata entre sus respectivas zonas de extracción (véase el punto 10 de la Decisión de la Comisión, de 27 de junio de 1994, IV/M.402—PowerGen/NRG, Energy/Morrison, Knudsen/Mibrag). Sin embargo, tal competencia únicamente tiene relevancia cuando se trata de la construcción de nuevas centrales eléctricas y, por tanto, sólo afecta indirectamente a las ventas de hulla. De las investigaciones de la Comisión se deduce que —con excepción de la construcción de una nueva central eléctrica de lignito en Brandeburgo— no cabe esperar que en los próximos diez años se cree en Alemania capacidad adicional de generación de electricidad. Por lo que concierne a la explotación de las centrales existentes, la evolución de precios de las distintas fuentes de energía sólo tiene importancia en la medida en que un explotador de centrales eléctricas posea distintos tipos de centrales y, además, esté en condiciones de modificar su rendimiento. En períodos de alta carga, también esos explotadores pierden su flexibilidad.

- (17) Por las razones expuestas, y en lo que concierne al grupo principal de compradores — la industria productora de electricidad —, el mercado de referencia objetivo ha de limitarse a la hulla, ya que las demás fuentes de energía en todo caso dan lugar a una cierta competencia marginal en la fase previa de las nuevas inversiones e inversiones de reposición en instalaciones de combustión (véase el punto 7 de la Decisión de la Comisión Stinnes Inter-carbon/Stromeyer, de 12 de diciembre de 1990).
- (18) Desde el punto de vista de las empresas siderúrgicas, la sustitución de la hulla por otras fuentes energéticas también resulta muy difícil. En última instancia, puede dejarse abierta la pregunta en cuanto a si el mercado de referencia objetivo debe limitarse a la hulla o si hay que proceder a una subdivisión, puesto que, incluso partiendo de un mercado de venta de hulla a fabricantes de acero, la concentración no obstaculizaría una competencia efectiva (véase el punto 55).
- (19) Por el contrario, en lo que concierne a la venta de hulla a otros usuarios industriales, se da una cierta relación de intercambiabilidad con respecto al petróleo, el gas u otros materiales de combustión. Las partes han citado ejemplos de explotación bivalente de instalaciones de combustión en la industria cementera, donde se utilizan las fuentes energéticas esenciales, como el carbón, para la combustión principal, es decir, para cubrir en torno al 70 % del consumo de energía, y otros combustibles o residuos para una combustión secundaria que representa el tercio restante de la energía necesaria. Se adujeron ejemplos similares para la industria azucarera. La Comisión reconoció, en su Decisión British Fuels Limited, de 9 de julio de 1987 (Informe sobre la política de competencia, 1987, punto 94), la presión competitiva de otras fuentes energéticas sobre el carbón en el ámbito de los demás consumidores industriales. No obstante, tampoco en el caso de estos usuarios industriales. No obstante, tampoco en el caso de estos usuarios industriales puede producirse una intercambiabilidad sin restricciones entre la hulla y otras fuentes energéticas, debido a los costes que generaría la transformación. En última instancia, puede dejarse sin zanjarse la duda de si el mercado de referencia objetivo debe limitarse a la hulla o si hay que proceder a una subdivisión, puesto que, incluso partiendo de un mercado de venta de hulla a otros usuarios industriales, la concentración no obstaculizaría una competencia efectiva (véanse los considerandos 56 y siguientes).
- (20) Desde el punto de vista geográfico, el mercado alemán de venta de hulla a la industria productora de electricidad es todavía de carácter nacional. Las propias partes así lo definieron en su notificación. Este hecho se deriva, sobre todo, del particular sistema de subvenciones de la hulla alemana, que da lugar a una estructura de suministro de energía y a una estructura competitiva de la comercialización de carbón en Alemania que no pueden compararse con las de otros Estados miembros (véanse a este respecto los considerandos 26 y siguientes). Si bien, en el futuro, los productores alemanes de electricidad podrán comprar carbón importado sin restricción alguna, serán escasos los incentivos que puedan tener para importar hulla en lugar de comprarla a RAG o a otro productor alemán mientras que no se agote el fondo financiero puesto a disposición por el Estado. Toda importación a un precio inferior al precio medio del carbón procedente de terceros países tendría como consecuencia que éste volviera a descender en el trimestre siguiente y, desde la óptica de los proveedores extranjeros, bloquearía el acceso al mercado. En general, se observa una penetración relativamente escasa en los respectivos mercados de los Estados miembros.
- (21) La venta de hulla a fabricantes de acero seguirá estando determinada, cuando menos hasta finales de 1997, por los compromisos de compra y por las subvenciones conforme al «Hüttenvertrag» (véase el considerando 27). Por lo tanto, desde el punto de vista geográfico, este mercado es nacional.
- (22) En cuanto a la venta no subvencionada de hulla a otros usuarios industriales, podría pensarse que existe un mercado geográfico que rebasa las fronteras alemanas, dado que estos compradores adquieren mayoritariamente carbón importado. Por otra parte, en este ámbito, donde predomina la pequeña y mediana empresa, desempeña un papel importante la relación entre comerciante y cliente, y esta función la han asumido hasta ahora fundamentalmente las empresas comerciales alemanas. Con todo, puede dejarse abierta aquí la delimitación del mercado geográfico, dado que, aun partiendo de un mercado alemán, la concentración no obstaculizaría una competencia efectiva (véanse los considerandos 56 y siguientes).

V. VALORACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA CON ARREGLO AL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 66

- (23) La concentración de RH y RKK puede autorizarse en las condiciones establecidas en el apartado 2 del artículo 66 si la operación puesta no confiere a las empresas interesadas el poder:

— de determinar los precios, controlar o limitar la producción o la distribución u obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en una parte importante del mercado de tales productos;

2. El mercado geográfico de referencia

- (20) Desde el punto de vista geográfico, el mercado alemán de venta de hulla a la industria productora de electricidad es todavía de carácter nacional. Las

— o de sustraerse a las normas sobre competencia estableciendo, en particular, una posición artificialmente privilegiada, que implique una ventaja sustancial en el acceso a los abastecimientos o a los mercados.

- (24) El hecho de si la concentración puesta obstaculiza o elimina la competencia en el mercado alemán de comercialización de hulla se ha de valorar a la luz del régimen de subvenciones de la hulla alemana destinada a la producción de electricidad (carbón para centrales eléctricas), que se modificará en 1996, y de la posición que RAG ocupará tras la concentración en su calidad de distribuidor de carbón nacional e importado.

1. La venta de hulla en Alemania

- (25) En 1994, se vendieron en Alemania un total de 80 millones de toneladas de hulla y productos de hulla (1993: 76,7 millones de toneladas de hulla, aglomerados de hulla y coque de hulla; fuente: Statistik der Kohlenwirtschaft e.V., «Zahlen zur Kohlenwirtschaft», nº 142, junio de 1995). De esta cantidad, 17,6 millones de toneladas (además de 0,9 millones de toneladas de carbón de coque, que se transformaron en Alemania en coque) correspondieron al carbón importado. El mercado alemán constituye el mayor mercado de la Unión Europea, ligeramente por delante del británico y a mucha distancia de los demás Estados miembros consumidores de carbón (España, Francia, Italia y el Benelux). La mayor parte del volumen total vendido — en torno al 70 % — fue adquirido por la industria productora de electricidad. A la industria siderúrgica se suministraron 18,8 millones de toneladas, a otros compradores industriales, 4,7 millones de toneladas. El consumo privado y las empresas artesanales adquirieron aproximadamente 1,3 millones de toneladas.
- (26) En el pasado, el mercado alemán estaba determinado, en lo que se refiere a los dos grupos de compradores principales — los productores de electricidad y los fabricantes de acero — por el «Jahrhundertvertrag» y el «Hüttenvertrag». El «Jahrhundertvertrag» hace referencia a un conjunto de acuerdo entre las 44 empresas públicas de suministro de electricidad y las empresas industriales que producen su propia electricidad, por una parte, y la asociación general de la industria hullera alemana (Gesamtverband des Deutschen Steinkohlebergbaus), por otra, que data del año 1980 y regula la compra, hasta 1995, de determinadas cantidades de hulla alemana para la producción de electricidad. La adquisición se realiza a un precio de catálogo fijo igual al coste de producción. La diferencia con respecto al precio del fuel pesado en el mercado mundial se reembolsaba a los productores de electricidad por medio del impuesto del carbón («Kohlepfennig») pagado por el consumidor final. Durante las negociaciones entre el Gobierno alemán y las partes del «Jahrhundertvertrag» con motivo de la «ronda negociadora del carbón» («Kohlerunde») de 1989, la cantidad mínima obligatoria que se había de adquirir anualmente se estableció para la última fase (1991-1995) en 40,9 millones de toneladas SKE (Steinkohleeinheit, unidades de hulla; esta cantidad corresponde a aproximadamente 41,5 millones de toneladas de hulla), de los que 34,4 millones de toneladas SKE iban destinados a las empresas de suministro eléctrico y 6,5 millones de toneladas SKE a las empresas industriales que producen su propia electricidad. Mediante la Decisión de 22 de diciembre de 1992, la Comisión eximió el «Jahrhundertvertrag», que expiró el 31 de diciembre de 1995, de la prohibición de asociación de empresas, de conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CE (DO nº L 50 de 1993, p. 14). A finales de 1995 expiró también la «Zollkontingentsgesetz» (Ley de contingente aduanero), que en el pasado imponía una restricción cuantitativa a las importaciones de carbón.
- (27) El «Hüttenvertrag» establece la compra obligatoria de determinadas cantidades de carbón de coque por parte de la industria siderúrgica alemana. Este contrato estará en vigor hasta el año 2000 y la Comisión lo ha autorizado hasta 1997 (Decisión de 30 de marzo de 1989, DO nº L 101 de 1989, p. 35). En la ronda negociadora de 1991 se acordó una regulación complementaria vigente hasta el 2005. Con arreglo a estas obligaciones de compra, los compromisos de suministro de carbón de coque y coque se establecen de manera casi exclusiva entre los productores de carbón y los fabricantes de acero. El comercio mayorista prácticamente no interviene en estos intercambios.
- (28) Desde el 1 de enero de 1996, se aplica un nuevo régimen de subvenciones al carbón para centrales eléctricas. En adelante, ya no se fijará el volumen de ventas sino el volumen de subvenciones, con una escala ligeramente decreciente. La Ley por la que se garantiza la utilización de hulla en la generación de electricidad y por la que se modifica la Ley de energía nuclear y la Ley de alimentación de electricidad («Artikelgesetz»), de 19 de julio de 1994, establece una ayuda anual para la producción de electricidad de 7 500 millones de marcos alemanes en 1996 y de 7 000 millones de marcos alemanes entre 1997 y el 2000. Sin embargo, no se excluye una mayor reducción para los años 1999 y 2000. Por tanto, el volumen de ventas previsto, con una diferencia de precios entre la hulla alemana y la importada estimada en 200 marcos alemanes/toneladas, asciende a 37,5 millones de toneladas en 1996 y a 35 millones de toneladas en los años siguientes. Las subvenciones se pagan directamente de este fondo a las empresas mineras y se calculan a partir de la diferencia entre los costes de producción de la hulla alemana y el precio medio franco frontera (alemana) de la hulla importada de terceros países. Los detalles se regulan en las Directrices

sobre producción de electricidad del Ministerio de Economía alemán de 13 de junio de 1995 (Bundesanzeiger de 20 de junio de 1995, p. 6565).

- (29) Estas ayudas al carbón comunitario solamente pueden concederse previa autorización de la Comunidad y en las condiciones establecidas en la Decisión nº 3632/93/CECA de la Comisión. En virtud de dicha Decisión, las ayudas estatales no deben falsear la competencia ni dar lugar a una discriminación entre los productores, compradores o consumidores de carbón de la Comunidad.
- (30) Las partes consideran que, con el nuevo régimen sobre subvenciones, el mercado de la hulla se abrirá a partir de 1996 a la competencia de las importaciones.
- (31) Con el apoyo financiero procedente del fondo de financiación, RAG y las otras dos empresas mineras alemanas (Saarbergwerke/Preussag Ibbenbühen) tienen que vender su carbón, a partir de 1996, de manera independiente a las empresas productoras de electricidad. Ciertamente esto representa un paso hacia la apertura del mercado del carbón para centrales eléctricas, que en el pasado estaba reglamentado casi en su totalidad, ya que los productores de electricidad tendrán la posibilidad de adquirir mayores cantidades de carbón importado a partir de 1996. No obstante y según se desprende de las investigaciones de la Comisión, sólo cabe esperar una limitada apertura a la competencia de este mercado. Por el momento, RAG no dispone de ningún margen de maniobra para la fijación de precios y, para poder beneficiarse de las subvenciones, la empresa está en principio obligada a vender al precio medio de los terceros países. Las directrices alemanas sobre producción de electricidad y los decretos de subvenciones contemplan escasas excepciones de aplicación de precios inferiores a éste. Si un productor de electricidad demuestra, por ejemplo, que ha adquirido el 20 % de sus necesidades anuales a un precio inferior al precio medio del carbón importado de terceros países, puede exigir a RAG que le suministre hulla alemana a ese mismo precio inferior. En tal caso, RAG mantiene su derecho al reembolso de esa diferencia (superior) con respecto a sus costes de producción, aunque al mismo tiempo tiene que aceptar que su participación en el fondo de financiación de 7 500 millones de marcos alemanes (7 000 millones de marcos alemanes a partir de 1997) se agote a mayor velocidad.
- (32) Por otra parte, hasta que no se agote el fondo de financiación, RAG siempre estará en condiciones de vender al precio medio en el mercado mundial. De esta manera, se limitan de antemano las posibilidades de venta de otros importadores de carbón. Toda importación de carbón a un precio inferior a la media tiene, a la hora de calcularse el nuevo precio medio del carbón procedente de terceros países, una incidencia positiva en el precio aplicable a los productores de electricidad. Resulta difícil determinar las posibilidades reales de venta de RAG a partir de 1996 en comparación con las

de los importadores, dado que las ventas del pasado no reflejaban la demanda real de la industria productora de electricidad. Con todo, de las investigaciones de la Comisión se desprende que los productores de electricidad — al menos a corto plazo — seguirán cubriendo sus necesidades de carbón para centrales eléctricas mediante compras a RAG y las demás empresas mineras alemanas. Por una parte, ahora pueden comprar la hulla alemana al precio medio en el mercado mundial y, por otra, sus centrales están adaptadas a la combustión de hulla alemana y el aprovechamiento de los residuos — un aspecto de importancia creciente en el proceso de combustión — también está en función de la composición cualitativa de la hulla alemana. Algunos productores de electricidad indicarán una serie de ventajas logísticas y cualitativas para justificar el mantenimiento de su actual comportamiento en de compra. Otros aspectos citados como razones para no cambiar los hábitos de compra fueron la seguridad de suministro y las preferencias de las empresas públicas de suministro eléctrico por la hulla nacional. Incluso si a partir de 1996 descendiera el volumen anual de ventas de RAG y de las otras dos empresas mineras alemanas, ello no beneficiaría directamente a las empresas importadoras debido al retroceso de la demanda de carbón.

- (33) En opinión de RAG, los productores de electricidad adquirirán las cantidades no incluidas en los contratos de suministro a largo plazo mediante compras puntuales de pequeñas cantidades a corto plazo, lo que, en parte, beneficiará a los importadores. De las pesquisas de la Comisión se desprende que tanto las empresas competidoras como los usuarios prevén, en general, un cierto aumento de la cuota de importaciones en el volumen de ventas. En 1994, se importaron en Alemania 18,5 millones de toneladas de productos de hulla (incluidos 2,2 millones de toneladas de coque)⁽¹⁾. Con el aumento previsible, el volumen de exportaciones en el año 2000 se calcula entre 20 y 25 millones de toneladas. Únicamente para después del 2000 y debido a la progresiva reducción de las subvenciones a la minería hullera alemana, se espera un crecimiento notable de la cuota de importaciones en el mercado alemán. Sin embargo, algunos estudios vaticinan un aumento superior: mientras que Verein deutscher Kohleimporteure e.V. (Hamburgo) considera que las importaciones de carbón pueden oscilar en el año 2000 entre los 25 y 30 millones de toneladas, Statistik der Kohlewirtschaft e.V. (Essen) estima que incluso pueden ascender a 32 millones de toneladas. Las partes citaron estudios de Prognos AG y de la

⁽¹⁾ 1993: 15 millones de toneladas de productos de hulla (incluido 1 millón de toneladas de coque). Según estimaciones de Verein deutscher Kohleimporteure (asociación alemana de importadores de carbón) se prevé un aumento de las importaciones en la Unión Europea desde los 130 millones de toneladas actuales a 190 millones de toneladas.

Agencia Internacional de Energía (AIE) en los que se parte de un crecimiento que supera los 35 millones de toneladas para el año 2000.

- (34) A modo de resumen, cabe afirmar que, independientemente de la concentración propuesta de RH y RKK, los mercados alemanes de venta de hulla a usuarios industriales experimentarán en los próximos años cambios fundamentales. A raíz del nuevo régimen sobre subvenciones, en vigor desde 1996, los compradores de la industria productora de electricidad reducirán sus pedidos de hulla nacional, que en la actualidad suponen un 70 % de las ventas totales de hulla, y a medio plazo aumentará su demanda de hulla importada. Este hecho repercutirá en particular en la estructura competitiva del sector de comercialización, como se verá a continuación (véanse los considerandos 42 y siguientes). En la valoración de la nueva entidad empresarial desde el punto de vista de la competencia se habrán de tener muy en cuenta estos efectos derivados de la concentración.

- (37) De acuerdo con las cifras facilitadas por las partes, el volumen de mercado del carbón para centrales eléctricas alcanza en el año 1994, 57,6 millones de toneladas (58,5 millones de toneladas en 1993, excluidas en ambos casos las ventas a la industria siderúrgica y el ámbito del consumo privado y empresas artesanales). Si se tiene en cuenta que el carbón comercializado por RH y RKK procede en un 85 % de RAG y, por tanto, ya está contenido en las ventas de esta empresa, se obtienen las siguientes cuotas de mercado en lo que se refiere a las ventas de hulla a la industria productora de electricidad:

RAG	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[65-70 %] ⁽²⁾
RH	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[< 10 %] ⁽²⁾
RKK	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[< 5 %] ⁽²⁾
	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[70-75 %] ⁽²⁾
Saarbergwerke	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[10-15 %] ⁽²⁾

- (38) Si sólo se consideran las ventas de hulla importada a la industria productora de electricidad (un volumen de 11,6 millones de toneladas), se obtienen las siguientes cifras:

RH	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[15-20 %] ⁽²⁾
RKK	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[5-10 %] ⁽²⁾
	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[20-30 %] ⁽²⁾
Stinnes	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[40-45 %] ⁽²⁾
RTE	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[< 5 %] ⁽²⁾
Otros	0,8 millones de toneladas	6,9 %
Importaciones directas	2,5 millones de toneladas	21,6 %

- (39) Por lo que se refiere a las ventas de hulla a otros usuarios industriales (excluyendo de nuevo a los fabricantes de acero), se obtienen las siguientes cuotas de mercado (con un volumen de 4,7 millones de toneladas en 1994):

RH	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[15-20 %] ⁽²⁾
RKK	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[20-25 %] ⁽²⁾
	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[35-40 %] ⁽²⁾
Stinnes	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[25-30 %] ⁽²⁾
Rheinbraun	[...] millones de toneladas ⁽¹⁾	[5-10 %] ⁽²⁾
Otros	1,1 millones de toneladas	23,4 %

⁽¹⁾ Secreto comercial.

⁽²⁾ Secreto comercial; las cuotas de mercado se expresan en un abanico.

2. Repercusiones de la concentración en los mercados afectados

a) Cuotas de mercado

- (35) RAG (incluida RH) vendió en 1994 un total de 55,9 millones de toneladas de hulla, aglomerados y coque. De esta cantidad 40,8 millones de toneladas correspondieron a productores de electricidad, 14,7 millones de toneladas empresas siderúrgicas y 1,5 millones de toneladas a otros usuarios industriales y al ámbito del consumo privado y empresas artesanales.
- (36) RKK vendió en 1994 un total de 7,9 millones de toneladas (8,1 millones de toneladas en 1993), 5,6 millones de los cuales en Alemania. De las ventas en Alemania, 3,5 millones de toneladas procedían de la extracción nacional y los 2,1 millones de toneladas restantes fueron importados.

(40) El volumen total de ventas de hulla a fabricantes de acero ascendió en 1994 a 18,8 millones de toneladas. Como consecuencia de los compromisos de compra de los fabricantes de acero en virtud del «Hüttenvertrag», 14,4 millones de toneladas correspondieron a suministros directos de RAG a un precio regulado. RH y RKK sólo vendieron en este mercado pequeñas cantidades de carbón importado [...] millones de toneladas⁽¹⁾ en el caso de RH, [...] millones de toneladas⁽¹⁾ en el caso de RKK. La cuota de mercado conjunta sobre el volumen total asciende al [75-85 %]⁽²⁾. Saarbergwerke dispone de una cuota de mercado del [10-15 %]⁽²⁾ ([...] millones de toneladas⁽³⁾ en suministros directos). La cuota conjunta de RH y RKK sobre el total de importaciones de coque y carbón de coque representa el [25-30 %]⁽²⁾.

b) *La posición competitiva de RAG tras la concentración*

(41) Partiendo de la situación actual en el mercado de venta de hulla, la concentración de RH y RKK daría lugar a una empresa comercial con un volumen de ventas de más de 20 millones de toneladas (10,6 millones de toneladas de hulla nacional y 9,7 millones de toneladas de carbón de terceros países, de los que entre 4 y 5 millones de toneladas se importarían en Alemania). Con todo, debido a las modificaciones que previsiblemente experimentará la estructura del mercado en los próximos años y a la actual especialización de RKK en la comercialización de hulla alemana, no cabe esperar que la compra de RKK permita a RAG impedir una competencia efectiva (apartado 2 del artículo 66 del Tratado CECA) por lo que se refiere a la venta a usuarios industriales (industria productora de electricidad, fabricantes de acero, otros usuarios industriales), tanto menos si se tiene en cuenta que presumiblemente descenderá la cuota de mercado de RAG.

aa) Venta a la industria productora de electricidad (carbón para centrales eléctricas)

(42) En el pasado -y con el trasfondo de la subvenciones conforme al «Jahrhundertvertrag»- tenía cierta relevancia la venta de hulla nacional a productores de electricidad a través de empresas comerciales. Con la entrada en vigor en 1996 del nuevo régimen sobre subvenciones, se difuminará la diferencia entre la venta directa por las empresas mineras y venta a través de empresas comerciales. En adelante, las empresas mineras alemanas -y, en particular, RAG- estarán interesadas en vender la hulla alemana sin intermediarios al precio medio preestablecido del carbón de terceros países. Por ello, las partes, al igual que otros operadores en el mercado, consideran que en el futuro serán muy inferiores -si es que no desaparecen del todo- las cantidades de carbón para centrales eléctricas que se comercializarán a través de empresas como RH, RKK u otras. De esta manera, las empresas comer-

ciales tendrán que centrarse esencialmente en la venta de carbón importado. Por lo que se refiere a la hulla nacional, las partes consideran probable que, en adelante, sólo se recurra a estos intermediarios para la venta a pequeñas centrales transformadoras. Dado que en este ámbito se realiza un volumen anual de tan sólo 0,6 millones de toneladas, aproximadamente, la incorporación de RH y RKK al grupo RAG no confiere a estas empresas ninguna ventaja competitiva significativa.

(43) Si, en consecuencia, se ha de partir del hecho de que en el futuro los intermediarios comerciales ya no tendrán cabida en el ámbito de la venta de hulla alemana a la industria productora de electricidad, la adquisición de RKK dará lugar a un crecimiento de RAG mucho menos importante de lo que en un principio pudiera parecer. Como se ha expuesto anteriormente, el aumento efectivo de la cuota de mercado del carbón para centrales eléctricas -el más importante de los mercados sectoriales de la hulla- asciende al [$< 5\%$]⁽²⁾. El hecho de que la propia RAG disponga de una cuota de mercado tan elevada en el ámbito del carbón para centrales eléctricas es consecuencia directa de las particulares circunstancias que lleva aparejada la comercialización del carbón alemán subvencionado. El previsible incremento a medio y largo plazo de la competencia en este mercado hará descender la actual cuota de mercado de RAG. Dado que en este ámbito el grupo no dispone de ningún margen de maniobra para la fijación de precios, dicha cuota no refleja un dominio verdadero del mercado. Habida cuenta de la importancia creciente que en el futuro adquirirá el carbón importado, cabe señalar que el aumento derivado de la aportación de RKK se cifra en un [5-10 %]⁽²⁾ del total de importaciones en Alemania según los datos correspondientes a 1994. No obstante y como se explicará más adelante, las actividades de importación no se caracterizan por unas relaciones de suministro duraderas y tampoco se contaban entre los puntos fuertes de RKK.

Potencial competitivo de RKK

(44) En 1994, RKK realizó un volumen de negocios de 1,3 millones de marcos alemanes y empleaba a 700 trabajadores (500 en 1995). La empresa dispone de una completa red de distribución y almacenamiento compuesta por 9 sucursales y 44 almacenes. De estos emplazamientos, 37 son utilizados exclusivamente para el abastecimiento de clientes particulares y empresas artesanales (28 de ellos se hallan en los nuevos Estados federados). Solamente en el caso de cuatro almacenes emplazados en Mannheim, Stuttgart, Karlsruhe y Duisburg-Ruhrort llega a cobrar una cierta importancia el abastecimiento a consumidores industriales, junto a las ventas a consumidores particulares y empresas artesanales. De los 500 trabajadores con los que actualmente cuenta RKK, no menos de 400 se dedican a dichas actividades. Según declaraciones de las partes, las ventas al consumo privado y a empresas artesanales seguirán disminuyendo significativamente en los próximos años y obligarán al cierre de más almacenes. En los últimos años, RKK ya se ha visto forzada a cerrar un gran número de almacenes que había adquirido en los nuevos Estados federados

⁽¹⁾ Secreto comercial menos de 0,5 millones de toneladas.

⁽²⁾ Secreto comercial; las cuotas de mercado se expresan en un abanico.

⁽³⁾ Secreto comercial.

tras la unificación alemana, la concentración permitirá a RH lograr considerables efectos de sinergia en lo que respecta a la distribución y el almacenamiento. Sin embargo, dichos efectos se producirán especialmente en las ventas a los consumidores particulares y las empresas artesanales y con ello se pretende alcanzar un volumen de negocios rentable en un mercado que se contrae a gran velocidad. La Oficina Federal de Cárteles, responsable de evaluar las repercusiones de la concentración en el ámbito de los consumidores particulares y las empresas artesanales, no se ha opuesto a la concentración.

- (45) El suministro a pequeños usuarios industriales se realiza, en cambio, mediante la venta directa, siendo Duisburg-Ruhrort el único emplazamiento de cierta importancia para las escasas operaciones de transbordo. Los compradores industriales importantes, es decir, las centrales eléctricas, disponen de sus propias vías de empalme y enlaces con vías navegables interiores y no dependen de la infraestructura de sus proveedores. Por tanto, la red de distribución y almacenamiento de RKK no supone para RH ninguna ventaja significativa en lo que respecta al suministro a los clientes industriales.

Importaciones

- (46) En el ámbito de las importaciones, RKK cuenta con agencias en Sudáfrica, Colombia, Estados Unidos y Australia. En 1994, la empresa importó 2,1 millones de toneladas de productos de hulla en Alemania (1,6 millones de toneladas en 1993). De esta cantidad, más de un tercio procedía de Sudáfrica, y otras cantidades importantes llegaron de Colombia, China, Polonia y la República Checa. Estos países mineros se distinguen particularmente por la calidad y precio de sus exportaciones a Alemania. Mientras que Sudáfrica, Australia y Estados Unidos tienen la cuota más alta en el comercio mundial de la hulla, que en su conjunto asciende al 65 %, Sudáfrica, Polonia y Colombia son los países mineros de donde procede la mayor parte del carbón importado en Alemania (cuota de las importaciones de estos países el 61 %).
- (47) Para 1995, RKK prevé un nuevo descenso de su volumen de importaciones, hasta situarse en torno a 1,5 millones de toneladas. Si bien se celebran contratos relativos exclusivamente a determinadas calidades de carbón, en general sólo tienen una vigencia de un año. Desde que se dio a conocer la concentración propuesta con RH, la empresa RKK ha perdido total o parcialmente diversos contratos de suministro con productores extranjeros. Así, el productor de carbón chino Shanxi Sanjia Coal & Chemistry Ltd. dio por terminadas las relaciones comerciales al finalizar el año 1995 alegando como motivo la concentración (volumen: [...] toneladas⁽¹⁾). Total y Duiker, proveedores sudafricanos de RKK, recortaron en casi un 50 % su suministro, que ascendía a [...] (¹), aduciendo las relaciones comerciales entre RH y el productor competidor de Sudáfrica, Amcoal. Este efecto de contracción causado por la fusión también provocará, de acuerdo con las declaraciones de las partes, la negativa de ciertos productores extranjeros a colaborar con un importador (léase RKK) que se ha aliado a un productor de carbón de su propio país, es decir, RAG.
- (48) Aunque RKK se halla entre los importadores más importante, junto a Stinnes, RH y RTE, con importaciones en Alemania de unos 2 millones de toneladas las actividades comerciales de la empresa se centran, al igual que las de RH, en el carbón alemán. Mientras Stinnes sólo obtuvo [...] millones de toneladas⁽²⁾ de su volumen total de ventas en Alemania ([...] (¹)) con el carbón alemán, RKK comercializó [...] millones de toneladas⁽³⁾. Ello fue resultado de una redistribución interna de las funciones acometida por VEBA en 1992, conforme a la cual Stinnes se hizo cargo del comercio internacional del carbón en su totalidad, así como de la mayor parte de las importaciones, mediante la adquisición, entre otras cosas, de la participación de RKK en la empresa Polkohle. RKK debía concentrarse principalmente en el carbón alemán. Desde entonces, RKK carece de un volumen suficiente de ventas en el comercio internacional, ya que la empresa no desempeña ningún tipo de actividad en este ámbito, aparte de sus importaciones en Alemania. Por el contrario, Stinnes constituye un proveedor de importancia capital tanto en el comercio internacional como en el ámbito de las importaciones en Alemania.
- (49) Según declaraciones de diferentes operadores del mercado, el comercio del carbón destinado a centrales eléctricas se caracterizará cada vez más por las relaciones comerciales directas entre centrales eléctricas y productores extranjeros. En estos casos, las empresas comerciales actúan únicamente en calidad de agentes para el proceso logístico. Aunque RAG y RKK participan de forma indirecta pero decisiva en la empresa que hasta ahora era el importador principal del carbón checo, Brennstoff-Importgesellschaft mbH (en adelante, BIG), con sede en Bayreuth, los clientes alemanes entretanto también compran directamente a empresas mineras checas. Lo mismo se puede decir del carbón polaco, del cual más del 60 % del [...] (¹) en 1995 ya no se adquirirá a través del importador exclusivo Polkohle. Las partes estiman que las importaciones directas por parte de las centrales eléctricas ascenderán a 2,5 millones de toneladas en el presente año. En lo que concierne a las empresas de suministro municipales, la Wirtschaftliche Vereinigung deutscher Versorgungsunternehmen (asociación económica de empresas de suministro alemanas) con sede en Frakfurt que agrupa a más de 300 empresas municipales, espera un aumento considerable de las importaciones directas a partir de 1997 y prevé un volumen de ventas propio de 2 a 3 millones de toneladas anuales.

(¹) Secreto comercial.

(²) Secreto comercial — menos de 1 millón de toneladas.

(³) Secreto comercial — entre 2,5 y 3,5 millones de toneladas.

- (50) Para resumir, hay que concluir que el grupo RAG/RH mejorará su acceso al carbón de importación con la adquisición de RKK, aunque debido a la importancia limitada de RKK como importador y al papel cada vez menor que desempeñan las empresas puramente comerciales en la importación de carbón, no obtendrá ningún margen de maniobra en el ámbito de las importaciones. Tampoco cabe concluir que con la concentración se dificultará el acceso a las fuentes de suministro de otros países mineros competidores como Stinnes, RTE u otros.

Competencia actual y potencial

- (51) Después de la concentración, al grupo formado por RH y RKK prácticamente sólo le quedará como competidor en el comercio mayorista del carbón la empresa Stinnes Intercoal. Como ya se ha expuesto anteriormente, la transferencia a Stinnes de sus actividades en el sector del comercio internacional del carbón y de la participación que RKK tenía en la empresa Polkohle ha llevado a una redistribución de las actividades entre RKK y Stinnes en el seno del grupo VEBA. Aunque, a diferencia de RKK, Stinnes comercializa principalmente carbón de importación, sólo hay pequeñas diferencias entre la clientela de ambas empresas, lo que se debe a que tanto una como otra abastecen principalmente a centrales eléctricas. Debido a este solapamiento de la clientela, a una competencia cada vez más dura en el ámbito de las importaciones de carbón y a las diferencias de intereses que de aquí se derivan como consecuencia de la orientación opuesta de ambas empresas, se puede deducir que RH/RKK y Stinnes se hallarán en el futuro en una situación de mayor competencia. Aunque VEBA posee indirectamente una participación decisiva en la nueva entidad RH/RKK, con la venta de RKK a RAG, la influencia de VEBA sobre la primera se ha visto atenuada más que reforzada. A la vista de la importante posición que ocupa la entidad RH/RKK en el mercado, Stinnes cobra una especial relevancia como único gran competidor independiente de esta nueva formación empresarial. Esta importancia tiene su origen principalmente en la fuerte posición que Stinnes ocupa en el comercio internacional del carbón y en el ámbito de la distribución de hulla importada en Alemania. En la actualidad, Stinnes es el competidor más importante del grupo RH/RKK, tanto desde el punto de vista del acceso a los mercados para la compra de carbón de importación más barato como desde la perspectiva del acceso a los mercados para la venta de hulla en Alemania.
- (52) Aparte de Stinnes, operan en Alemania otras empresas como RTE, Saarberg Handel y una serie de pequeños comerciantes de carbón. No obstante, la importancia de dichas empresas como competidores de RH/RKK y de Stinnes es reducida, debido al relativamente escaso volumen de operaciones que realizan.
- (53) Como consecuencia de la mayor relevancia de las importaciones directas, se ha de tener en cuenta a los productores extranjeros como competidores potenciales en el mercado alemán. Sin embargo, los productores de carbón ingleses y franceses consul-

tados por la Comisión no tienen grandes expectativas de entrar a corto plazo en el mercado alemán a causa de las subvenciones que recibe el carbón nacional. Las posibilidades de los importadores sólo mejorarán de manera substancial cuando se produzca una mayor reducción de las subvenciones. Por tanto, a medio plazo, es decir entre 1996 y 1998, el incremento de las importaciones será moderado y previsiblemente no superará el 15 o 20 %. La consulta llevada a cabo por la Comisión concluye que si se cumplen los pronósticos de un significativo aumento ulterior (véase el considerando 33), se podrá esperar la entrada en el mercado de productores y también de empresas comerciales extranjeras como Glencore, PhiBro, SSM y Anker.

- (54) Sin embargo, las perspectivas del carbón de importación y, por consiguiente, la configuración de la estructura competitiva también dependen en buena medida de los futuros hábitos de compra de las empresas productoras de electricidad. Las ocho empresas de suministro de electricidad más importantes de Alemania cubren entre el 70 y 80 % de las necesidades del país. Actualmente, los productores de electricidad sólo suelen celebrar contratos básicos con RAG y los demás productores alemanes de carbón. De esta forma se aseguran un margen de maniobra para realizar operaciones al contado y de entrega inmediata a corto plazo con el carbón nacional o extranjero. Aunque no cabe esperar que las empresas públicas de suministro de electricidad hagan peligrar la reducción paulatina de la extracción de carbón en Alemania mediante una drástica reducción de su demanda de carbón nacional, sí tienen, sin embargo, la posibilidad de satisfacer su demanda recurriendo en cualquier momento a los importadores o directamente a los productores extranjeros. Por esta razón, la mayoría de estos compradores no consideraba que la adquisición de RKK por parte del grupo RAG/RH perjudicara a la competencia.

bb) Ventas a la industria del acero

- (55) Mientras que en el pasado y conforme al «Hüttenvertrag» los productores alemanes de carbón eran los únicos que podían suministrar productos de hulla directamente a los fabricantes de acero, en 1994 se registró por vez primera un volumen de ventas de 1,9 millones de toneladas de coque y carbón de coque de importación a través de empresas comerciales (sobre un volumen total de 18,8 millones de toneladas vendidas a fabricantes de acero). De las importaciones, [...] millones de toneladas⁽¹⁾ correspondieron a RH y [...] millones de toneladas⁽¹⁾ a RKK. Mediante la concentración, la cuota de mercado de RAG/RH sobre el total de entregas a la industria siderúrgica sólo aumentará en torno al 1 % hasta alcanzar el [75-85 %]⁽²⁾. La cuota conjunta sobre las importaciones totales asciende al [25-30 %]⁽²⁾. Se prevé que vuelva a

⁽¹⁾ Secreto comercial – menos de 0,5 millones de toneladas.

⁽²⁾ Secreto comercial; las cuotas de mercado se expresan en un abanico.

bajar la cuota de mercado a causa de la rescisión del contrato de suministros de coque entre RKK y Shanxi Sanjia. Por esta razón y teniendo en cuenta un cierto efecto de contracción, la concentración tampoco impedirá una competencia efectiva en este sector del mercado.

cc) Ventas a otros usuarios industriales

- (56) Partiendo de la base de un mercado restringido para la venta de hulla a otros usuarios industriales, la concentración otorgaría a la entidad RH/RKK una cuota conjunta de mercado del [35-40 %]⁽¹⁾. Stinnes es el segundo competidor más importante con un [25-30 %]⁽¹⁾. A esta categoría de usuarios industriales pertenecen principalmente pequeñas y medianas empresas de los sectores del cemento, de la cal, del papel, etc., así como empresas que necesitan la hulla para producir calor de proceso. Todas ellas compran cantidades relativamente pequeñas. Así, RH no vende más de 150 000 toneladas anuales al más grande de sus clientes de esta categoría. El volumen global de este segmento del mercado ascendía en 1994 a tan sólo 4,7 millones de toneladas. Mientras que en 1993, el volumen global era de 6 millones de toneladas. A largo plazo, la empresa Raab Karcher espera que este mercado se reduzca a aproximadamente 3 millones de toneladas en el año 2005. Por ello, la venta a otros consumidores industriales representa un mercado de importancia menor si lo comparamos con el del carbón para las centrales de electricidad y con la venta a fabricantes de acero.
- (57) Las partes prevén un importante efecto de contracción en este mercado, debido a que los clientes industriales no quieren depender de un único proveedor. Tras darse a conocer el proyecto de fusión, algunos clientes ya han anunciado un cambio de proveedor. A partir de 1996, RKK ya no constituirá una empresa comercial independiente dentro del consorcio RAG y dejará de usarse la denominación «Raab Karcher Kohle GmbH».
- (58) A diferencia de las industrias productoras de electricidad, esta categoría de usuarios industriales adquiere principalmente hulla de importación. En razón de su gran dispersión geográfica y de sus volúmenes de compra relativamente escasos, sólo tienen la posibilidad de comprar a empresas de comercialización de carbón que operan en Alemania y no pueden recurrir directamente a los productores alemanes o extranjeros. Por esta razón, la concentración tendrá en este contexto mayores repercusiones que en el caso de otros clientes. Con todo, sigue habiendo un número suficiente de fuentes de suministro alternativas, como son Stinnes, el mayor importador alemán de carbón, RTE, Rheinbraun y una serie de empresas menores.
- (59) En opinión de todos los operadores del mercado, actualmente el carbón de importación está disponible en cantidades suficientes. El elemento decisivo para la competencia es el precio. Dado que

además las empresas comerciales disponen de una infraestructura para el tráfico y transbordo en Alemania, especialmente por medio de barcos de navegación fluvial, la entidad RH/RKK no contará a este respecto, con ventajas competitivas especiales. Al fin y al cabo a los competidores les favorece el hecho de que las importaciones se realicen principalmente mediante la «venta directa» desde los distintos puertos marítimos. Aunque la nueva entidad empresarial tiene a su disposición, para los casos en que sea necesario realizar un transbordo en Duisburg, a la empresa de almacenamiento y transbordo Navigare, con sede en Duisburg-Ruhrort y mayoritariamente en manos de la empresa RKK, hay varias empresas de transbordo más en el puerto Rhein-Ruhr de Duisburg. Además, las instalaciones de almacenamiento y transporte de RAG destinadas a la distribución del carbón alemán tienen sólo una utilidad limitada para las actividades de importación.

c) *El proyecto de adquisición de la empresa MG PC Petrolkoks GmbH*

- (60) La empresa RAG tiene intención de adquirir el 100 % de las participaciones de la empresa alemana MG PC Petrolkoks GmbH (en adelante, MGPC), con sede en Francfort del Meno, bien a través de su filial RH o a través de RKK -una vez llevada a cabo la concentración-. MGPC, filial de MG Carbon GmbH, comercializa exclusivamente coque de petróleo y productos refinados a partir del mismo. El coque de petróleo es un producto residual procedente de la refinación del petróleo crudo. No se trata de ningún derivado del carbón y, por tanto, no entra en el ámbito de aplicación del Tratado CEEA (véase el Anexo I del Tratado). Dado que la concentración tampoco tiene una dimensión comunitaria a los efectos del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, fue notificada a la Bundeskartellamt (Oficina Federal de Carteles) y autorizada el 24 de noviembre de 1995.
- (61) El coque de petróleo se utiliza como combustible en las centrales eléctricas y en la industria del cemento. Además, se emplea en la fabricación de coque y en la industria siderúrgica como complemento del coque utilizado en los altos hornos. Todas las refinerías de petróleo lo producen y es comercializado principalmente por cinco grandes empresas comerciales (Aimcor, Koch-Carbon, Thyssen/Citco, SSM y Louisiana-Carbon). La empresa MGPC ha vendido en todo el mundo cerca de 2 millones de toneladas de coque de petróleo (véase la publicación Coal Week International de 1 de agosto de 1995), de los que 0,38 millones de toneladas se han comercializado en la Comunidad. En Alemania (volumen de mercado 2,4 millones de toneladas), MGPC vendió el año pasado [...] ⁽²⁾ de toneladas de este producto, alcanzando así una cuota de mercado de aproximadamente [5-10 %] ⁽³⁾. RH no comercializa coque de petróleo, por lo que el proyecto de concentración

⁽¹⁾ Secreto comercial; las cuotas de mercado se expresan en un abanico.

⁽²⁾ Secreto comercial.

⁽³⁾ Secreto comercial; las cuotas de mercado se expresan en un abanico.

no da lugar a una suma de cuotas de mercado y únicamente tiene repercusiones insignificantes en el mercado alemán de distribución de coque de petróleo. La adquisición de MGPC por parte de RH/RKK no afectaría a los mercados alemanes de distribución de hulla ni otorgaría a la nueva entidad la posibilidad de restringir el acceso de otras empresas comerciales o de los usuarios a las fuentes internacionales de abastecimiento de carbón de importación más barato.

- (62) Tanto el consorcio Ruhrkohle como la empresa RKK han explicado que, aparte de MGPC, no han adquirido ninguna otra empresa o activos del grupo metalúrgico o de su filial MG Carbon GmbH que produzca o venda carbón o coque.

VI. RESUMEN

- (63) Teniendo en cuenta los previsibles cambios en el mercado -descenso del volumen de mercado, desaparición de los intermediarios comerciales de hulla alemana- a consecuencia del nuevo régimen de subvenciones aplicable a partir de 1996, que de acuerdo con la legislación comunitaria no debe falsear la competencia entre los consumidores de carbón de la Comunidad, no es probable que el proyecto de concentración constituya un obstáculo para una competencia efectiva en el segmento del mercado más importante, es decir, el de la venta de hulla a la industria productora de electricidad. En el pasado, la importante cuota de mercado del consorcio RAG se debía principalmente a las ventas directas de hulla nacional a un precio reglamentado a los productores alemanes de electricidad con arreglo al «Jahrhundertvertrag». Esta cuota de mercado no refleja una posición de fuerza real en el mercado, dado que RAG no disponía de ningún margen de acción real para fijar los precios.
- (64) Tras la expiración de los compromisos de comprar carbón nacional de los productores alemanes, las importaciones de hulla adquirirán especial importancia a medio y largo plazo. Con todo, la adquisición de RKK no confiere al grupo RAG/RH la posibilidad de impedir a otras empresas comerciales y usuarios el acceso a las fuentes internacio-

nales de abastecimiento; esto es aún más cierto si se tiene en cuenta que la cuota de mercado de la empresa RAG se verá probablemente reducida. Esta valoración se apoya esencialmente en la apreciación del potencial competitivo de Stinnes en lo que se refiere a las importaciones de hulla. Stinnes es actualmente el principal competidor de la nueva entidad empresarial RH/RKK, tanto desde el punto de vista del acceso a los mercados de abastecimiento de carbón de importación más barato como desde la perspectiva del acceso a los mercados de ventas alemanes. La fuerza de RKK, radica en cambio, en el comercio principalmente de carbón alemán, sobre todo en el suministro al consumidor privado y a empresas artesanales. En un futuro, estos dos ámbitos perderán importancia, el último incluso de manera drástica. Por esta razón, tampoco cabe prever que el proyecto de concentración impida una competencia efectiva en los mercados de ventas a productores del acero y otros usuarios industriales.

En vista de que, por todo ello, se cumplen las condiciones establecidas en el apartado 2 del artículo 66 del Tratado CECA, puede autorizar la concentración prevista,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se autoriza a la empresa Ruhrkohle Handel GmbH para adquirir el control de la empresa Raab Karcher Kohle GmbH.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán Ruhrkohle Handel GmbH, Jägerhofstraße 29, D-40479 Düsseldorf, y Raab Karcher Kohle GmbH, Rudolf von Bennigsen-Foerder-Platz 1, D-45131 Essen.

Hecho en Bruselas, el 28 de febrero de 1996.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión