

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 28 de Fevereiro de 1996

que autoriza a aquisição do controlo da Raab Karcher Kohle GmbH pela Ruhrkohle Handel GmbH

(IV/CECA.1147 — Ruhrkohle Handel/Raab Karcher Kohle)

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(96/471/CECA)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço, e, nomeadamente, o seu artigo 66º,

Tendo em conta a Decisão nº 24/54, de 6 de Maio de 1954, respeitante ao regulamento de execução do nº 1 do artigo 66º do Tratado relativo aos elementos que constituem o controlo de uma empresa (1),

Tendo em conta o projecto notificado em 15 de Novembro de 1994 de aquisição de todas as participações de Raab Karcher Kohle GmbH pela Ruhrkohle Handel GmbH,

Após recepção das observações do Governo da República Federal da Alemanha,

Considerando o seguinte:

I. AS PARTES

- (1) A Ruhrkohle Handel GmbH, Dusseldórfia («RH»), é uma filial a 100 % da Ruhrkohle Beteiligungs-GmbH, que pertence por seu turno integralmente à Ruhrkohle AG. A Ruhrkohle Beteiligungs-GmbH reúne todas as participações da Ruhrkohle AG não relacionadas com a produção de carvão ou de coque.
- (2) A RH desenvolve actividades no domínio da comercialização de combustíveis sólidos (hulha, briquetes de hulha, coque de hulha e linhite), e de óleos minerais, presta serviços no domínio dos óleos e dos veículos e opera ainda a nível das técnicas de construção de imóveis. As actividades respeitantes ao carvão abrangem o comércio

nacional e internacional destinado a clientes industriais e grossistas, bem como a consumidores particulares. A transformação do carvão (para a obtenção de qualidades especiais de carvão) completam o seu âmbito de actividade. Em 1994, a RH realizou um volume de negócios global de 3,82 mil milhões de marcos alemães («marcos»), cerca de dois terços dos quais na Alemanha e o restante um terço nos outros países da Europa Ocidental. O comércio de carvão representou 2,67 mil milhões de marcos. A RH emprega 1 960 trabalhadores, dos quais aproximadamente 400 estão afectados ao comércio de carvão.

- (3) A Ruhrkohle AG, Essen («RAG»), opera essencialmente no domínio da extracção de hulha, bem como da produção de coque, produtos que comercializa quer directamente, quer através da RH e do comércio externo. Com uma quota superior a 80 % na extracção da hulha nacional, a RAG é claramente a maior empresa alemã do sector mineiro. Além disso, a RAG tem participações nos domínios da produção de electricidade, da química e das matérias plásticas, do tratamento de resíduos, das técnicas de exploração mineira e do imobiliário. Em 1994, o volume de negócios da RAG situou-se em 25,5 mil milhões de marcos, 22,4 mil milhões dos quais realizados na Alemanha. Foram realizados no sector mineiro 13,1 mil milhões de marcos do volume de negócios global e 12,4 mil milhões nas actividades das restantes sociedades participadas. Dos 111 000 trabalhadores da RAG, 87 000 continuam a trabalhar actualmente no sector mineiro (1969: 183 000). As acções da RAG encontram-se distribuídas por cinco accionistas (parcialmente através de empresas comuns com outros co-accionistas) VEBA (cerca de 39,2 %), VEW (30,2 %), Thyssen (12,7 %), Krupp-Hoesch (8 %) e Arbed SA (6,5 %); os restantes 3,5 % pertencem à própria empresa.

(1) JO nº 9 de 11. 5. 1954, p. 345/54 (Alta Autoridade).

- (4) A empresa Raab Karcher Kohle GmbH, Essen («RKK»), reúne as actividades comerciais no domínio do carvão da Raab Karcher AG, que pertence ao grupo VEBA. Em 1994, a empresa empregava um número ligeiramente superior a 700 trabalhadores (1993: 1 209) e realizava um volume de negócios de 1,29 mil milhões de marcos (1993: 1,59 mil milhões). Desse montante, 1,18 mil milhões de marcos eram realizados na Alemanha e 113 milhões noutros Estados-membros.
- (5) A RH (tal como a RAG) e a RKK comercializam hulha, um produto CECA, sendo por conseguinte empresas nos termos do artigo 80º do Tratado CECA.

II. A OPERAÇÃO PREVISTA

- (6) A RH tenciona adquirir à Raab Karcher AG a totalidade das suas participações na RKK, o que dará origem a uma concentração para os efeitos do artigo 66º do Tratado CECA.

III. A CONCENTRAÇÃO

- (7) Mediante a aquisição de todos os direitos sobre o capital e de voto na RKK, a RAG (através da RH) assumirá o controlo directo da referida empresa. Esta operação constitui uma aquisição de controlo nos termos da Decisão nº 24/54 da Alta Autoridade e, por conseguinte, uma concentração para os efeitos do nº 1 do artigo 66º do Tratado CECA.
- (8) O facto de a RKK, a empresa a adquirir, pertencer actualmente de forma indirecta à VEBA AG que, por sua vez, é também o maior accionista da RAG (a VEBA tem 39,2 % das participações da RAG e uma presença de cerca de 40 % na assembleia geral de accionistas), não obsta a esta conclusão. De acordo com os estatutos da RAG e com os regulamentos internos do conselho de administração e do conselho fiscal, não deve partir-se do pressuposto de que a VEBA exercerá o controlo exclusivo sobre a RAG e que a aquisição prevista da RKK constitui, por conseguinte, uma operação interna do grupo não sujeita à obrigação de notificação. Na verdade, a assembleia geral de accionistas, o conselho de administração e o conselho fiscal da RAG tomam todas as suas decisões por maioria simples (nº 2 do artigo 6º, nº 3 do artigo 11º e nº 3 do artigo 21º dos estatutos; nº 7 do artigo 13º do regulamento interno do conselho de administração). O mesmo sucede em relação a questões de importância fundamental, nomeadamente a política comercial da empresa no seu conjunto ou o exercício dos direitos dos accionistas pelas filiais (nº 7 do artigo 3º em conjugação com o nº 1 do artigo 2º do regulamento interno do conselho de administração). De acordo com os estatutos da sociedade não existem quaisquer direitos de veto para accionistas específicos e, segundo os próprios accionistas, também não existe qualquer acordo de associação

dos direitos de voto. Esta situação possibilita, em princípio, maiorias variáveis e, em especial, a adopção de decisões contra a VEBA.

- (9) As partes consideram que a RAG não está sujeita ao controlo de um único accionista ou de um conjunto de accionistas, argumento que é apoiado pela possibilidade de maiorias variáveis. Por outro lado, existem indícios de que a RAG é controlada conjuntamente pelos cinco accionistas. Devido à importante posição da RAG no âmbito da política alemã para o sector do carvão, existem fortes interesses comuns entre os accionistas. Especialmente em virtude do «Jahrhundertvertrag», que chegou ao seu termo no final de 1995, e do «Hüttenvertrag» (ver a este respeito os considerandos 26 e 27), incumbe essencialmente à RAG aplicar a política alemã para o sector da hulha em estreita coordenação com as autoridades públicas competentes. Assim e até à data, as decisões no âmbito da assembleia geral e do conselho fiscal da RAG têm sido sempre adoptadas por unanimidade.
- (10) Embora os importantes interesses comuns dos accionistas minoritários possam impedi-los de se oporem uns aos outros no exercício dos seus direitos de voto na empresa participada, este facto só muito raramente pode justificar a suposição de um controlo conjunto [ver a este respeito igualmente o ponto 32 da comunicação da Comissão relativa ao conceito de concentração de empresas em conformidade com o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas, JO nº C 385 de 31. 12. 1994, página 5]. Em decisões anteriores, a Comissão não se pronunciou sobre a questão do controlo conjunto da RAG pelos seus accionistas, tendo-se limitado a estabelecer que a VEBA exercia apenas uma influência limitada sobre a RAG e tendo-se debruçado apenas superficialmente, na sua análise do ponto de vista da concorrência, sobre a relação entre os dois grupos (ver ponto 2 da Decisão de 12 de Dezembro de 1990, processo 782, Stinnes Inter-carbon/Stromeyer). O «Jahrhundertvertrag» chegou ao seu termo no final de 1995 e a regulamentação em matéria de subvenções a favor do sector hulfífero alemão, alterada em consequência em 1996, poderá dar origem a divergências de interesses entre os vários accionistas da RAG. Não é necessário definir na presente decisão de forma decisiva a questão do controlo conjunto da RAG. Mesmo partindo do pressuposto da existência de um controlo conjunto, haveria em relação à RKK uma alteração de controlo através da VEBA. A RKK subtrair-se-ia ao controlo exclusivo da VEBA para passar a estar sujeita ao controlo conjunto dos accionistas da RAG (no que respeita à transição do controlo exclusivo para o controlo conjunto, ver os pontos 16 e 18 da comunicação da Comissão relativa ao conceito de concentração de empresas em conformidade com o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concen-

tração de empresas). Assim, a aquisição da RKK constitui, em qualquer caso, uma concentração para os efeitos do nº 1 do artigo 66º do Tratado CECA.

- (11) Não obstante, no âmbito da apreciação da concentração do ponto de vista da concorrência, deve tomar-se em consideração a questão do controlo conjunto da RAG pelos seus accionistas, como se, caso se presuma uma influência dominante da VEBA na RAG, não tivesse existido já antes da concentração qualquer relação concorrencial completamente independente entre a RAG/RH e a RKK. Não é, no entanto, necessário apreciar na presente decisão esta relação concorrencial restrita, dado que, mesmo partindo do pressuposto de uma relação concorrencial completamente independente entre a RAG/RH e a RKK, a concentração prevista — como seguidamente demonstrado — não impedirá a concorrência efectiva.

IV. O MERCADO RELEVANTE

1. Os mercados do produto

- (12) A RH e a RKK vendem hulha e produtos de hulha (briquetes de hulha e coque de hulha) a clientes industriais (indústria produtora de electricidade, empresas siderúrgicas e outros sectores industriais), bem como a consumidores particulares e a empresas artesanais. As actividades relacionadas com os consumidores particulares e as empresas artesanais não são abrangidas pelo Tratado CECA (ver artigo 80º do Tratado CECA).

Procura

- (13) No que respeita à procura de hulha e de produtos de hulha (a seguir referida por hulha), deve partir-se, de forma genérica, de um mercado de venda de hulha a clientes industriais. Devido às diferentes finalidades de utilização, a regulamentação em matéria de subvenções destinadas a determinados grupos de consumidores e as consequentes diferenças substanciais a nível dos preços, deve ainda ser estabelecida uma distinção entre venda à indústria produtora de electricidade (carvão vapor ou carvão térmico), aos produtores de aço (carvão de coque e coque para alto forno) e aos restantes clientes industriais. Estes pertencem essencialmente às indústrias do açúcar, do cimento ou do papel e utilizam pertencem principalmente carvão térmico para a produção do calor industrial. Todos estes tipos de carvão e de coque são abrangidos pelo disposto no Tratado CECA, nos termos do artigo 81º em conjugação com o anexo I. As partes procederam igualmente a uma repartição correspondente do mercado em função dos grupos de clientes.

Substituibilidade das fontes de energia

- (14) A nível das vendas à indústria produtora de electricidade (empresas de fornecimento de energia e pequenas centrais de transformação) — que representa 70 % do volume global (ver considerando 25) — a hulha não é, em princípio, substituível por outras fontes de energia. A estrutura de abasteci-

mento, determinada pela existência de certas centrais eléctricas e parcialmente regulamentada pelo Estado (denominada «Energiemix») e os avultados custos de investimento necessários à transformação e construção de novas centrais eléctricas dificultam ou impossibilitam a substituição da hulha pelo petróleo, pelo gás natural ou pela energia nuclear. As partes declararam que um número considerável de centrais eléctricas poderia utilizar igualmente petróleo ou gás natural e que, além disso, existem importações directas de electricidade. As importações de electricidade de outros Estados-membros são realizadas, de forma complementar, em períodos de carga máxima, não tendo no entanto até ao momento assumido uma importância especial em termos quantitativos. As averiguações da Comissão permitiram verificar que o petróleo é utilizado parcialmente para a combustão inicial e o petróleo ou o gás para a combustão de apoio, quando o carvão produz uma combustão instável, por exemplo, devido a impurezas. Não obstante, quando alimentada a petróleo ou a gás, uma central eléctrica concebida para ser alimentada a hulha atinge apenas uma parte do rendimento que obteria através da combustão da hulha, não sendo, por conseguinte, estas duas fontes de energia susceptíveis de substituir efectivamente a hulha.

- (15) O mesmo é válido, em princípio, em relação à linhite. As centrais eléctricas alimentadas a carvão não estão adaptadas para a combustão de ambos os tipos de carvão. Como as próprias partes admitem, a transição de um tipo de carvão para outro não é rentável e levanta problemas técnicos, em virtude das diferentes propriedades de combustão dos produtos (volume das caldeiras, tratamento dos resíduos).
- (16) Dado os custos de transporte da linhite (cujo teor de água pode ir até aos 40 %) serem muito superiores aos da hulha, só poderia existir concorrência entre os dois produtores em caso de proximidade imediata das respectivas zonas de extracção (ver ponto 10 da Decisão da Comissão de 27 de Junho de 1994, IV/M.402 — PowerGen/NRG, Energy/Morrison, Knudsen/Mibrag). No entanto, este tipo de concorrência só assume importância no âmbito da construção de novas centrais eléctricas, afectando por conseguinte apenas indirectamente as vendas de hulha. As investigações da Comissão permitiram concluir que — exceptuando a construção em Brandeburgo de uma nova central eléctrica alimentada a linhite — não se prevê que nos próximos dez anos se criem na Alemanha capacidades adicionais de produção de electricidade. Em contrapartida, no que respeita à exploração das centrais eléctricas existentes, a evolução dos preços das diferentes fontes de energia só tem importância na medida em que um operador de centrais eléctricas disponha de diversos tipos de centrais, bem como de uma situação que lhe permita modificar o seu rendimento. Em períodos de carga elevada, estes operadores de centrais eléctricas perdem também a sua flexibilidade.

- (17) Por estas razões, no que respeita ao grupo dos principais compradores da indústria produtora de electricidade, o mercado relevante objectivo deve ser circunscrito à hulha, permitindo quando muito às restantes fontes de energia uma certa concorrência marginal na fase prévia de novos investimentos e investimentos de substituição em instalações de combustão (ver também ponto 7 da Decisão da Comissão de 12 de Dezembro de 1990, Stinnes Inter-carbon/Stromeyer).
- (18) Na perspectiva das empresas siderúrgicas, a hulha é também só muito dificilmente substituível por outras fontes de energia. Em última análise, pode deixar-se em aberto a questão de saber se o mercado relevante objectivo deve circunscrever-se à hulha ou se é necessário proceder a uma subdivisão, dado que, mesmo partindo de um mercado da venda de hulha a produtores de aço, a concentração não impediria a concorrência efectiva (ver considerando 55).
- (19) Em contrapartida, no que respeita à venda de hulha aos outros clientes industriais, existe uma certa relação de substituíbilidade em relação ao petróleo, e ao gás ou a outros materiais de combustão. As partes citaram exemplos de exploração bivalente de instalações de combustão na indústria do cimento, na qual são utilizadas fontes de energia essenciais, como o carvão, para a combustão primária, ou seja para cobrir cerca de 70 % das necessidades de energia, e combustíveis ou resíduos de menor rendimento energético para a combustão secundária, que representa o restante um terço das necessidades de energia. Foram citados exemplos similares em relação à indústria do açúcar. Na sua Decisão *British Fuels Limited*, de 9 de Julho de 1987 (Relatório sobre a política de concorrência de 1987, ponto 94), a Comissão reconheceu a pressão concorrencial de outras fontes de energia sobre a hulha no sector respeitante aos outros consumidores industriais. Não obstante, também não existe neste caso uma substituíbilidade total entre a hulha e outras fontes de energia, devido aos custos resultantes da transformação das instalações. Em última análise, pode deixar-se em aberto a questão de saber se o mercado relevante objectivo deve circunscrever-se à hulha ou se será necessário proceder a uma subdivisão, dado que, mesmo partindo de um mercado da venda de hulha a outros clientes industriais, a concentração não impediria a concorrência efectiva (ver considerando 56 e seguintes).
- (20) O mercado da venda de hulha à indústria produtora de electricidade, na Alemanha, continua a constituir, do ponto de vista geográfico, um mercado nacional. Esta delimitação, que foi também avançada pelas partes na notificação, decorre essencialmente do sistema especial de subvenção do sector hulhífero alemão, de que resulta uma estrutura de abastecimento de energia, bem como uma estrutura concorrencial no domínio da venda de carvão na Alemanha que não são comparáveis às dos outros Estados-membros (ver a este respeito o considerando 26 e seguintes). Futuramente, os operadores alemães de centrais eléctricas poderão adquirir sem quaisquer restrições carvão importado. Não obstante, até ao esgotamento dos recursos financeiros disponibilizados pelo Estado, serão escassos os incentivos para que importem hulha, em vez de adquiri-la à RAG ou a outros produtores alemães. As importações de países terceiros efectuadas a um preço inferior ao preço médio provocariam uma nova redução deste último no trimestre seguinte, o que, na óptica dos fornecedores estrangeiros, produziria os mesmos efeitos que um preço destinado a restringir o acesso ao mercado. De um modo geral, observa-se uma interpenetração relativamente reduzida dos mercados dos Estados-membros.
- (21) A venda de hulha a produtores de aço continuará a ser determinada, pelo menos até ao final de 1997, pelas obrigações de aquisição e pelas subvenções nos termos do «Hüttenvertrag» (ver considerando 27). Por conseguinte, este mercado constitui, do ponto de vista geográfico, um mercado nacional.
- (22) No que diz respeito à venda não subvencionada de hulha a outros clientes industriais, poderia partir-se de um mercado geográfico não circunscrito às fronteiras alemãs, dado que estes clientes adquirem maioritariamente carvão importado. Por outro lado, nesta estrutura de aquisição fortemente caracterizada por empresas de dimensão média, a relação fornecedor/cliente desempenha um papel mais importante; esta função tem sido assumida até ao momento, essencialmente, pelas empresas comerciais alemãs. Contudo, pode deixar-se em aberto a questão da delimitação do mercado geográfico, dado que, mesmo partindo de um mercado alemão, a concentração não impediria a concorrência efectiva (ver considerando 56 e seguintes).

V. APRECIÇÃO DO PONTO DE VISTA DA CONCORRÊNCIA NOS TERMOS DO Nº 2 DO ARTIGO 66º

- (23) A concentração entre a RH e a RKK pode beneficiar de uma autorização nas condições estabelecidas no nº 2 do artigo 66º, desde que a operação prevista não confira às empresas participantes o poder de:
- determinar os preços, controlar ou restringir a produção ou a distribuição, ou impedir a concorrência efectiva numa parte importante do mercado dos referidos produtos,

— se subtrair às regras de concorrência, designadamente pelo estabelecimento de uma posição artificialmente privilegiada e que implique vantagem substancial no acesso ao abastecimento ou aos mercados.

- (24) A questão de saber se a concentração prevista impede ou elimina a concorrência no mercado alemão da venda de hulha deve ser apreciada à luz da regulamentação em matéria de subvenções a favor da hulha alemã, destinada à produção de electricidade (carvão para centrais eléctricas), alterada em 1996, bem como da posição que a RAG ocupará na sequência da concentração, no sector da venda de carvão nacional e importado.

1. A venda de hulha na Alemanha

- (25) Em 1994, a Alemanha registou vendas totais de cerca de 80 milhões de toneladas de hulha e de produtos de hulha (1993: 76,7 milhões de toneladas de hulha, briquetes de hulha e coque de hulha; fonte: Statistik der Kohlenwirtschaft e. V., *Zahlen zur Kohlenwirtschaft*, nº 142, de Junho de 1995). Desta quantidade, 17,6 milhões de toneladas (mais 0,9 milhão de toneladas de carvão de coque transformado em coque na Alemanha) correspondem a carvão importado. O mercado alemão constitui o maior mercado no âmbito da União Europeia, a escassa distância do mercado britânico, mas claramente distanciado dos outros Estados-membros consumidores de carvão (Espanha, França, Itália e Benelux). A maior parte do volume total vendido, ou seja cerca de 70 %, foi adquirida pela indústria produtora de electricidade. À indústria siderúrgica foram fornecidos 18,8 milhões de toneladas e aos outros clientes industriais 4,7 milhões de toneladas. Os consumidores particulares e as empresas artesanais adquiriram aproximadamente 1,3 milhões de toneladas.
- (26) No passado, o mercado alemão estava sujeito ao disposto no «Jahrhundertvertrag» e no «Hüttenvertrag» no que se refere aos dois principais grupos de clientes, os produtores de electricidade e os produtores de aço. O «Jahrhundertvertrag» designa um conjunto de acordos entre as 44 empresas públicas de abastecimento de electricidade e as empresas industriais que produzem a sua própria electricidade, por um lado, e a associação geral da indústria do carvão alemã (Gesamtverband des Deutschen Steinkohlebergbaus), por outro, concluídos em 1980 sobre a aquisição até 1995 de determinadas quantidades de hulha alemã destinada à produção de electricidade. As aquisições realizaram-se de acordo com uma tabela de preços estabelecida em função dos custos de produção; a diferença em relação ao preço do fuelóleo pesado no mercado mundial era reembolsada aos produtores de electricidade através de um imposto sobre o carvão («Kohlepfennig») que recaía sobre o consumidor final. No decurso da
- ronda de negociações sobre o carvão («Kohlerunde») realizada em 1989, o Governo federal e as partes no «Jahrhundertvertrag» fixaram para a última fase (1991-1995) uma quantidade mínima obrigatória de aquisição de 40,9 milhões de toneladas anuais de SKE (o que corresponde a aproximadamente 41,5 milhões de toneladas de hulha), dos quais 34,4 milhões de toneladas de SKE para as empresas de abastecimento de electricidade e 6,5 milhões de toneladas de SKE para as empresas industriais que produzem a sua própria electricidade. Por Decisão de 22 de Dezembro de 1992 (JO nº L 50 de 2. 3. 1993, página 14), a Comissão isentou da proibição de acordos, ao abrigo do nº 3 do artigo 85º do Tratado CE, o «Jahrhundertvertrag», que chegou ao seu termo em Dezembro de 1995. No final de 1995, deixou também de vigorar a Lei relativa ao contingente pautal (*Zollkontingentsgesetz*), que no passado havia restringido quantitativamente as importações de carvão.
- (27) O «Hüttenvertrag» prevê determinadas obrigações de aquisição de carvão de coque por parte da indústria siderúrgica alemã. Este acordo é válido até ao ano 2000, tendo sido autorizado pela Comissão até 1997 (Decisão de 30 de Março de 1989, JO nº L 101 de 13. 4. 1989, página 35). Na ronda de negociações sobre o carvão, realizada em 1991, foi acordada uma regulamentação complementar vigente até 2005. Devido às obrigações de aquisição, as relações de fornecimento de carvão de coque e de coque são estabelecidas quase exclusivamente entre os produtores de carvão e os produtores de aço. Os grossistas praticamente não intervêm neste domínio.
- (28) Desde 1 de Janeiro de 1996, existe um novo regime de subvenções para o carvão alemão destinado às centrais eléctricas. No futuro, o volume de vendas deixará de ser fixado, passando a estabelecer-se o volume de subvenções — embora numa escala ligeiramente depressiva. A lei que garante a utilização de hulha na produção de electricidade e que altera a lei relativa à energia nuclear e a lei relativa à alimentação da electricidade («Artikelgesetz»), de 19 de Julho de 1994, prevê um auxílio anual à produção de electricidade de 7,5 mil milhões de marcos para 1996 e de 7 mil milhões de marcos para o período compreendido entre 1997 e 2000. Não está, contudo, excluída a possibilidade de uma maior redução em 1999 e 2000. Com uma diferença de preço entre a hulha alemã e a hulha importada estimada em 200 marcos por tonelada, o volume de vendas deverá situar-se 37,5 milhões de toneladas em 1996 e 35 milhões de toneladas nos anos seguintes. As subvenções serão pagas directamente às empresas mineiras a partir deste fundo e calculadas em função da diferença entre os custos de produção da hulha alemã e o preço médio franco-fronteira alemã da hulha importada de países terceiros. Estes dados estão regulados nas directrizes relativas à produção de electricidade do Ministério

Federal da Economia, de 13 de Junho de 1995 (*Bundesanzeiger* de 20 de Junho de 1995, página 6565).

- (29) Estes auxílios a favor do carvão comunitário só podem ser concedidos após autorização prévia da Comissão e de acordo com as condições estabelecidas na Decisão nº 3632/93/CECA da Comissão, nos termos da qual os auxílios estatais não podem provocar restrições da concorrência nem discriminações entre os produtores, os compradores ou os consumidores de carvão da Comunidade.
- (30) As partes consideram que a nova regulamentação em matéria de subvenções, aplicável a partir de 1996, possibilitará a abertura do mercado da hulha à concorrência das importações.
- (31) Com o apoio financeiro proveniente do fundo de financiamento, a RAG e as duas outras empresas mineiras alemãs (Saarbergwerke e Preussag Ibbenbüren) terão de vender, a partir de 1996, o seu carvão de forma independente aos operadores de centrais eléctricas. Esta situação representa já uma evolução no sentido da abertura do mercado do carvão destinado às centrais eléctricas, que no passado se encontrava regulamentado praticamente na sua totalidade: os produtores de electricidade terão, a partir de 1996, a possibilidade de adquirir maiores quantidades de carvão importado. Todavia, de acordo com as investigações da Comissão, só pode esperar-se uma abertura limitada do mercado à concorrência. A RAG não dispõe actualmente de qualquer margem de manobra a nível da fixação dos preços e, para poder beneficiar das subvenções, está em princípio obrigada a vender ao preço médio praticado pelos países terceiros. As directrizes relativas à produção de electricidade e as respectivas normas de execução prevêm apenas um reduzido número de excepções no que respeita à prática de preços inferiores. Se, por exemplo, um produtor de electricidade comprovar que adquiriu 20 % das suas necessidades anuais de carvão a um preço inferior ao preço médio de importação de países terceiros, poderá exigir à RAG que lhe forneça carvão alemão a esse mesmo preço inferior. A RAG tem, nesse caso, o direito à restituição da diferença (que aumentou em consequência) em relação aos seus custos de produção, mas simultaneamente tem de ter em conta que a sua parte no fundo de financiamento, de 7,5 mil milhões de marcos (a partir de 1997: 7 mil milhões de marcos), se esgotará mais rapidamente.
- (32) Por outro lado, até ao esgotamento do fundo de financiamento, a RAG poderá continuar a vender o seu carvão ao preço médio do mercado mundial, o que, por conseguinte, limitará de antemão as oportunidades de venda de outros importadores de carvão. As importações de carvão a um preço inferior ao preço médio repercutem-se positivamente sobre o cálculo do preço médio de carvão proveniente de países terceiros aplicável aos produtores de electricidade. As oportunidades de venda reais da RAG, a partir de 1996, em comparação com as dos importadores não são fáceis de calcular, uma vez que no passado, as vendas não reflectiam as necessidades reais da indústria produtora de electri-

cidade. Não obstante, as investigações da Comissão demonstraram que os produtores de electricidade — pelo menos a curto prazo — continuarão a adquirir as quantidades necessárias à satisfação das suas necessidades de carvão destinado às centrais eléctricas essencialmente junto da RAG e das outras empresas mineiras alemãs. Por um lado, podem agora adquirir hulha alemã ao preço médio do mercado mundial e, por outro, dispõem de centrais eléctricas equipadas para a combustão de hulha alemã, estando também o aproveitamento dos resíduos, que assume uma importância crescente no processo de combustão, adaptado à composição qualitativa da hulha alemã. Alguns produtores de electricidade utilizaram o argumento das vantagens logísticas e qualitativas como justificação para a manutenção do mesmo comportamento em termos de aquisições. A segurança dos abastecimentos, bem como a preferência, por parte das empresas públicas de fornecimento de electricidade, pela hulha alemã foram também um aspecto avançado como justificação para um comportamento constante em termos de fontes-abastecimentos. Mesmo que o volume de vendas anual da RAG e das duas outras empresas de extracção alemãs venha a reduzir-se a partir de 1996, tal não beneficiará directamente as empresas comerciais de importação, em virtude do retrocesso da procura de carvão.

- (33) De acordo com as declarações da RAG, os produtos de electricidade adquirirão as quantidades não abrangidas pelos contratos de fornecimento de longo prazo através de compras pontuais a pronto, a curto prazo, de pequenas quantidades, o que beneficiará em parte os importadores. Assim, depreende-se das investigações da Comissão que tanto os concorrentes como os adquirentes prevêm, em geral, um certo aumento da quota de importações no volume de vendas. Em 1994, foram importados na Alemanha 18,5 milhões de toneladas de produtos de hulha (incluindo 2,2 milhões de toneladas de coque)⁽¹⁾. Devido a este aumento previsível, o volume de importações para o ano 2000 está estimado em cerca de 20 a 25 milhões de toneladas. Só a partir de 2000 se deverá registar — na sequência da progressiva redução das subvenções à indústria alemã de extracção de hulha — um claro aumento da quota das importações no mercado alemão. Alguns estudos prevêm, no entanto um aumento mais acentuado: enquanto a Verein Deutscher Kohleimporteure e. V., Hamburgo, considera possível, no ano 2000, um cenário de ou 25 ou 30 milhões de toneladas de carvão importado, a Statistik der Kohlerwirtschaft e V., Essen, prevê um volume de importações superior a 32 milhões de toneladas já no ano 2000. As partes apresentaram estudos elaborados pela Prognos AG, bem como

⁽¹⁾ 1993: 15 milhões de toneladas de produtos de hulha (incluindo um milhão de toneladas de coque). De acordo com as estimativas da associação dos importadores de carvão alemães (Verband deutscher Kohleimporteure), registar-se-á um aumento das importações a nível da União Europeia dos actuais 130 milhões de toneladas para 190 milhões de toneladas.

pela Agência Internacional de Energia (AIE), que prognosticam, ambos, um aumento superior a 35 milhões de toneladas no ano 2000.

- (34) Recapitulando, pode afirmar-se que, os mercados da venda de hulha aos consumidores industriais na Alemanha sofrerão nos próximos anos uma acentuada alteração, independentemente da concentração prevista entre a RH e a RKK. Em virtude da nova regulamentação em matéria de subvenções vigente desde 1996, os clientes da indústria produtora de electricidade reduzirão as suas aquisições de hulha nacional, que representam actualmente 70 % das vendas totais de carvão, devendo a médio prazo aumentar a sua procura de hulha importada. Esta situação repercutir-se-á essencialmente sobre a estrutura concorrencial na fase da comercialização, como seguidamente se demonstrará (ver considerando 42 e seguintes). A apreciação da nova entidade empresarial do ponto de vista da concorrência tem de prestar uma atenção especial a estes efeitos não decorrentes da concentração.

- (37) De acordo com os dados apresentados pelas partes, o volume de vendas de carvão destinado às centrais eléctricas situou-se, em 1994, em 57,6 milhões de toneladas (1993: 58,5 milhões de toneladas, excluindo em ambos os casos as vendas à indústria siderúrgica e aos consumidores particulares e empresas artesanais). Se se tiver em consideração que 85 % do carvão vendido pela RH e pela RKK é fornecido pela RAG, estando por conseguinte já incluído nas vendas desta empresa, obtém-se a seguinte situação em termos de quotas de mercado no que respeita à venda de hulha à indústria produtora de electricidade:

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

- (38) Se se considerarem apenas as vendas de hulha importada à indústria produtora de electricidade (volume: 11,6 milhões de toneladas), a situação em termos de quotas de mercado será a seguinte:

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

- (39) No que se refere às vendas de hulha aos outros clientes industriais (excluindo os produtores de aço), obtém-se a seguinte situação em termos de quotas de mercado (em relação a um volume de 4,7 milhões de toneladas em 1994):

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

2. Os efeitos da concentração sobre os mercados afectados

a) Quotas de mercado

- (35) A RAG (incluindo a RH) vendeu em 1994 um total de 55,9 milhões de toneladas de hulha, briquetes e coque. Desta quantidade, 40,8 milhões de toneladas foram adquiridos pelos produtores de electricidade, 14,7 milhões de toneladas pelas empresas siderúrgicas e 1,5 milhões de toneladas pelos outros clientes industriais e pelos consumidores particulares e empresas artesanais.

- (36) Em 1994, as vendas da RKK atingiram um total de 7,9 milhões de toneladas (1993: 8,1 milhões de toneladas), dos quais 5,6 milhões de toneladas na Alemanha. Do volume de vendas realizado na Alemanha 3,5 milhões de toneladas provinham da extracção nacional, sendo os restantes 2,1 milhões de toneladas importados.

⁽¹⁾ Segredo comercial

⁽²⁾ Segredo comercial; por conseguinte, indica-se a amplitude da quota de mercado.

(40) O volume global de vendas de hulha aos produtores de aço situou-se em 18,8 milhões de toneladas (1994). Em resultado das obrigações de aquisição dos produtores de aço nos termos do «Hüttenvertrag», 14,4 milhões de toneladas consistiram em fornecimentos directos da RAG a preços regulamentados. A RH e a RKK apenas venderam neste mercado quantidades diminutas de carvão importado; a RH vendeu [...] milhões de toneladas ⁽¹⁾ e a RKK [...] milhões de toneladas ⁽¹⁾. A quota de mercado conjunta relativamente ao volume total ascende a [75-85 %] ⁽²⁾. A Saabergwerke detém uma quota de mercado de [10-15 %] ⁽²⁾ [...] milhões de toneladas ⁽²⁾ de fornecimentos directos. A quota de mercado conjunta da RH e da RKK em relação às importações globais de coque e de carvão de coque situa-se em [25-30 %] ⁽²⁾.

b) *A posição concorrencial da RAG após a concentração*

(41) Nas actuais condições do mercado da comercialização de hulha, a concentração entre a RH e a RKK daria origem a uma empresa comercial com um volume de vendas superior a 20 milhões de toneladas de hulha (10,6 milhões de toneladas de hulha nacional e 9,7 milhões de toneladas de carvão de países terceiros, dos quais 4 a 5 milhões de toneladas de carvão importados na Alemanha). Todavia, devido às alterações previsíveis a nível da estrutura do mercado nos próximos anos e em virtude da especialização da RKK na comercialização de carvão alemão não é de prever que a aquisição da RKK coloque a RAG em situação de impedir a concorrência efectiva (nº 2 do artigo 66º do Tratado CECA) no que respeita à venda aos clientes industriais (indústria produtora de electricidade, produtores de aço e outros clientes industriais), especialmente porque a quota de mercado da RAG deverá registar uma regressão.

aa) *Vendas à indústria produtora de electricidade (carvão destinado às centrais eléctricas)*

(42) No passado — no âmbito do sistema de subvenções nos termos do «Jahrhundertvertrag» — a venda de hulha nacional aos produtores de electricidade através de empresas comerciais assumia uma certa importância. Na sequência da entrada em vigor, em 1996, da regulamentação em matéria de subvenções, a diferença entre a venda directa pelas empresas mineiras e a comercialização através de empresas comerciais esbater-se-á. No futuro, as empresas mineiras alemãs e, em especial, a RAG terão interesse em vender directamente a hulha nacional ao preço médio pré-estabelecido do carvão de países terceiros. As partes, tal como outros operadores do mercado, consideram que, no futuro, as vendas de carvão nacional destinado às centrais eléctricas, que continuarão a processar-se através de empresas comerciais tais como a RH, a RKK ou outras, sofrerão uma forte redução, ou deixarão pura e simplesmente de existir. Esta situação obrigará as empresas comerciais a orientarem as suas activi-

dades para o comércio de carvão importado. No que se refere à hulha nacional, as partes consideram que provavelmente só a venda às pequenas centrais de transformação se processará através de empresas comerciais. Não obstante, dado que este sector representa apenas um volume anual de cerca de 0,6 milhão de toneladas, a inclusão da RH e da RKK no grupo RAG não lhes conferirá qualquer vantagem significativa do ponto de vista concorrencial.

(43) Se, por conseguinte, se partir do princípio de que, no futuro, não existirá espaço para os intermediários comerciais na estrutura de venda da hulha alemã à indústria produtora de electricidade, a aquisição da RKK traduz-se num crescimento substancialmente inferior da RAG do que à primeira vista se poderia supor. Como acima referido, o aumento efectivo da quota de mercado do carvão destinado às centrais eléctricas, que constitui o segmento mais importante no sector da hulha, será de [$< 5\%$] ⁽²⁾. O facto de a própria RAG dispor de uma quota de mercado tão elevada no mercado do carvão destinado às centrais eléctricas constitui uma consequência directa das circunstâncias especiais relacionadas com a comercialização do carvão alemão subvencionado. O previsível aumento da concorrência a médio e longo prazo neste mercado provocará uma regressão da actual quota de mercado da RAG. Dado esta empresa não dispor de uma margem de manobra real para a fixação de preços, esta quota não representa um verdadeiro domínio sobre o mercado. Tendo em conta a importância crescente que o carvão importado assumirá no futuro, o crescimento decorrente da aquisição da RKK será, com base nos dados de 1994, de [5-10 %] ⁽²⁾ das importações globais na Alemanha. No entanto, como seguidamente se demonstrará, as actividades de importação não se caracterizam, por relações de fornecimento duradouras e também não constituem um dos pontos fortes da RKK.

Potencial competitivo da RKK

(44) A RKK realizou em 1994 um volume de negócios de 1,3 mil milhões de marcos, altura em que empregava 700 trabalhadores (1995: 500). A empresa dispõe de uma rede completa de comercialização e de armazenagem, que integra nove sucursais com 44 instalações de armazenagem. Destas instalações, 37 são utilizadas exclusivamente para o abastecimento dos consumidores particulares e das empresas artesanais (28 das quais estão localizadas nos novos *Länder*). Só em quatro destas instalações, nomeadamente em Mannheim, Estugarda, Karlsruhe e Duisburgo-Ruhrort, o abastecimento dos consumidores industriais atinge uma certa importância paralelamente ao abastecimento dos consumidores particulares e das empresas artesanais. Dos actuais 500 trabalhadores da RKK, 400 estão afectados unicamente a estas últimas actividades. De acordo com as declarações das partes, as vendas aos consumidores particulares e às empresas artesanais continuarão a regredir fortemente nos próximos anos, o que provocará o encerramento de outras instalações de armazenagem. Nos últimos anos, a RKK viu-se já obrigada a encerrar um elevado número de instalações de armazenagem, que a empresa havia adquirido nos novos Estados

⁽¹⁾ Segredo comercial, inferior a 0,5 milhão de toneladas.

⁽²⁾ Segredo comercial; por conseguinte, indica-se apenas a amplitude da quota de mercado.

⁽³⁾ Segredo comercial.

federados, na sequência da reunificação alemã. A concentração permitirá à RH obter efeitos de sinergia substanciais no que respeita à comercialização e ao armazenamento, essencialmente no domínio do abastecimento dos consumidores particulares e das empresas artesanais, que deverão permitir, num mercado em forte contracção, um volume de negócios rentável. O serviço federal competente em matéria de concorrência (Bundeskartellamt) responsável por apreciar os efeitos da concentração sobre o sector dos consumidores particulares e das empresas artesanais não se opôs a esta concentração.

- (45) Em contrapartida, o abastecimento dos pequenos clientes industriais processa-se por via directa, sendo Duisburgo-Ruhrort o único local importante para as escassas operações de transbordo. Os clientes industriais de grande dimensão, ou seja, as centrais eléctricas, dispõem de ligações ferroviárias próprias e de ligações a vias navegáveis interiores, não estando dependentes das infra-estruturas dos seus fornecedores. A rede de comercialização e de armazenamento da RKK não constitui, por conseguinte, uma vantagem significativa para a RH no que respeita ao abastecimento dos clientes industriais.

Actividades de importação

- (46) A RKK dispõe, no âmbito das suas actividades de importação, de representações na África do Sul, na Colômbia, nos Estados Unidos da América (EUA) e na Austrália. Em 1994, a empresa importou 2,1 milhões de toneladas de produtos de hulha na Alemanha (1993: 1,6 milhões de toneladas). Desta quantidade, mais de um terço consistia em carvão proveniente da África do Sul, sendo outras quantidades substanciais provenientes da Colômbia, da China, da Polónia e da República Checa. Estes países produtores de carvão são especialmente importantes para as importações na Alemanha, em virtude da qualidade e do preço. Enquanto a nível do comércio mundial de carvão a África do Sul, a Austrália e os EUA têm a quota mais elevada, que no conjunto ascende a 65 %, no que se refere às importações na Alemanha os países exportadores mais importantes são a África do Sul, a Polónia e a Colômbia (representando neste domínio 61 %).
- (47) Em relação a 1995, a RKK prevê uma nova regressão do seu volume de importações para cerca de 1,5 milhões de toneladas. Os contratos são celebrados exclusivamente em relação a determinadas qualidades de carvão, mas regra geral apenas por um ano. Desde o momento da divulgação do projecto de concentração com a RH, a RKK perdeu já total ou parcialmente vários contratos de fornecimento celebrados com produtores estrangeiros. Por exemplo, o produtor de carvão chinês Sahnxi Sanjia Coal & Chemistry Ltd rescindiu, no final de 1995, o seu contrato de fornecimento alegando como motivo a concentração (volume: [...])⁽¹⁾. Os fornecedores sul-africanos da RKK, Total e Duiker, reduziram em cerca de 50 % os seus fornecimentos de aproximadamente [...] de toneladas⁽¹⁾, devido às relações comerciais entre a RH e o produtor concorrente sul-africano Amcoal, prevendo a RKK que os

fornecimentos venham a ser totalmente suspensos em 1996. De acordo com as declarações das partes, este efeito de contracção resultante da fusão terá também repercussões a nível de determinados produtores estrangeiros que se recusarão a efectuar transacções com um importador (RKK), que se associou a um produtor de carvão do seu próprio país, no presente caso a RAG.

- (48) Embora a RKK, cujas importações na Alemanha se situam em torno dos 2 milhões de toneladas, pertença ao grupo dos mais importantes importadores, juntamente com a Stinnes, a RH e a RTE, o ponto forte das suas actividades comerciais — tal como sucede com a RH — é constituído pelo carvão alemão. Enquanto a Stinnes apenas realiza [...] milhões de toneladas⁽²⁾ do seu volume de vendas global na Alemanha [...] ⁽¹⁾ com base em carvão alemão, a RKK comercializa [...] milhões de toneladas⁽³⁾. Este é o resultado de uma nova redistribuição interna das actividades da VEBA realizada em 1992. Subsequentemente, a Stinnes assumiu inteiramente o comércio internacional de carvão, bem como a maior parte das actividades de importação, nomeadamente através de aquisição da participação da RKK na empresa Polkohle. A RKK deveria concentrar as suas actividades essencialmente no carvão alemão. Desde então, esta empresa deixou de dispor de um volume suficiente de actividades internacionais neste domínio, dado que, para além das importações na Alemanha, não desenvolve quaisquer outras actividades de comercialização de carvão a nível internacional. Em contrapartida, a Stinnes constitui um operador de grande importância tanto no comércio internacional, como a nível das importações na Alemanha.
- (49) De acordo com declarações de diferentes operadores do mercado, o comércio de carvão destinado às centrais eléctricas tenderá, no futuro, a caracterizar-se cada vez mais por relações de fornecimento directas entre as centrais eléctricas e produtores estrangeiros. As empresas de comercialização desempenharão, neste caso, apenas o papel de agentes para efeitos logísticos. A RAG e a RKK participam de forma indirecta mas decisiva no principal importador de carvão checo, a Brennstoff-Importgesellschaft mbH, Bayreuth (BIG). Não obstante, os clientes alemães efectuem também aquisições directas a empresas checas produtoras de carvão. O mesmo é válido em relação ao carvão polaco, do qual, em 1995, mais de 60 % [...] ⁽¹⁾, já não foi adquirido através do antigo importador exclusivo Polkohle. As partes consideram que, no ano em curso, as importações directas por parte das centrais eléctricas serão de 2,5 milhões de toneladas. A nível das empresas municipais de abastecimento de electricidade, deverá registar-se, segundo a Associação económica das empresas de abastecimento alemãs (Wirtschaftliche Vereinigung deutscher Versorgungsunternehmen), Frankfurt, (WVV), que reúne mais de 300 empresas municipais, um aumento acentuado das importações directas a partir de 1997, devendo o seu próprio volume de vendas situar-se entre 2 e 3 milhões de toneladas anuais.

⁽¹⁾ Segredo comercial.

⁽²⁾ Segredo comercial — inferior a um milhão de toneladas.

⁽³⁾ Segredo comercial — entre 2,5 e 3,5 milhões de toneladas.

- (50) Recapitulando, pode concluir-se que, através da aquisição da RKK, a RAG/RH facilitou o seu acesso ao carvão de importação, embora devido à escassa importância da RKK enquanto importador e ao menor significado das empresas exclusivamente comerciais no domínio da importação de carvão, não obtenha uma margem de manobra efectiva neste sector. Da mesma forma, também não se deve concluir que concorrentes como a Stinnes, a RTE ou outras empresas, verão dificultado o seu acesso a fontes de abastecimento noutros países produtores de carvão em virtude da concentração.

Concorrência efectiva e potencial

- (51) Na sequência da concentração, a RH/RKK terá praticamente como único concorrente, no sector do comércio grossista de carvão, a Stinnes Intercoal. Como anteriormente referido, a cessão do comércio internacional de carvão, bem como da participação da RKK na Polkohle para a Stinnes provocou uma redistribuição das actividades entre a RKK e a Stinnes no âmbito do grupo VEBA. Muito embora a Stinnes venda quantidades de carvão importado muito superiores às comercializadas pela RKK, as diferenças a nível do círculo de clientes de ambas as empresas são mínimas, uma vez que tanto a Stinnes como a RKK abastecem essencialmente centrais eléctricas. Devido a estas sobreposições do círculo de clientes, ao agravamento das condições de concorrência no domínio das importações de carvão e às diferenças de interesses daí resultantes em consequência da orientação oposta de ambas as empresas, pode deduzir-se que a RH/RKK e a Stinnes se encontrarão, no futuro, numa situação de concorrência acrescida. Embora a VEBA tenha indirectamente uma participação decisiva na nova entidade empresarial RH/RKK, com a venda da RKK à RAG, a influência da VEBA sobre a RKK atenuou-se, ao invés de se reforçar. Tendo em conta a importante posição de mercado da RH/RKK, a Stinnes assume enquanto único importante concorrente independente da nova entidade empresarial um significado especial. Este resulta, antes de mais, da forte posição da Stinnes no comércio internacional de carvão e na comercialização de hulha importada na Alemanha. Esta empresa é actualmente, tanto do ponto de vista do acesso aos mercados do abastecimento de carvão importado a preços mais vantajosos, como do acesso aos mercados de comercialização alemães, o concorrente mais importante da RH/RKK.
- (52) Paralelamente à Stinnes, operam na Alemanha empresas comerciais tais como a RTE, a Saaberg Handel e um conjunto de pequenos comerciantes de carvão. Estes têm no entanto apenas uma importância limitada enquanto concorrentes da RH/RKK e da Stinnes, em virtude das quantidades relativamente reduzidas que comercializam.
- (53) Em consequência da crescente importância das importações directas, é necessário tomar em consideração como potenciais concorrentes no mercado alemão os produtores estrangeiros. Os produtores de carvão ingleses e franceses inquiridos pela

Comissão consideram, contudo, que as subvenções ao carvão alemão não abrem grandes perspectivas para uma entrada bem sucedida a curto prazo no mercado alemão. Só uma maior redução destas subvenções permitirá melhorar substancialmente as oportunidades dos importadores. A médio prazo, ou seja entre 1996 e 1998, o aumento das importações será, por conseguinte, moderado, não devendo ultrapassar provavelmente os 15 % a 20 %. O inquérito realizado pela Comissão conclui que, a concretizarem-se as previsões de um aumento substancial posterior (ver considerando 33), deverá verificar-se a entrada no mercado não só de produtores, mas também de empresas comerciais estrangeiros (Glencore, PhiBro, SSM e Anker).

- (54) No entanto, as perspectivas de evolução do mercado do carvão importado e consequentemente da estrutura concorrencial dependem também em larga medida do futuro comportamento em termos de abastecimento dos produtores de electricidade. As oito maiores empresas alemãs de abastecimento de electricidade cobrem 70 % a 80 % das necessidades do país. Actualmente, os produtores de electricidade apenas celebram contratos de base com a RAG e com os outros produtores de carvão alemães. Dessa forma, asseguram uma margem de manobra para realizar operações pontuais a pronto, a curto prazo, com carvão nacional e estrangeiro. Embora não seja de prever que as empresas públicas de abastecimento de electricidade venham a comprometer a regressão gradual do sector alemão da extracção de carvão através de uma redução drástica da procura de carvão alemão, passarão no entanto a dispor da possibilidade de adquirir, em qualquer momento, carvão importado através dos importadores ou directamente junto dos produtores estrangeiros. A aquisição da RKK pela RAG/RH não foi, por esse motivo, considerada pela grande maioria dos inquiridos como susceptível de prejudicar a concorrência.

bb) Vendas à indústria siderúrgica

- (55) Enquanto no passado os produtos de hulha eram, ao abrigo «Hüttenvertrag», fornecidos directa e exclusivamente pelos produtores alemães de carvão aos produtores de aço, em 1994 registaram-se pela primeira vez vendas de 1,9 milhões de toneladas de coque e carvão de coque de importação através de empresas comerciais (no âmbito de um volume total de vendas de 18,8 milhões de toneladas aos produtores de aço). Deste volume de importações, [...] milhões de toneladas⁽¹⁾ realizaram-se através da RH e [...] milhões de toneladas⁽¹⁾ através da RKK. A concentração provocará um aumento de apenas cerca de 1 % da quota de mercado da RAG/RH a nível do volume global de fornecimentos à indústria siderúrgica, que passará para [75 %-85 %]⁽²⁾. A quota de mercado conjunta a nível das importações globais situa-se entre [25 %-30 %]⁽²⁾. Provavelmente, na sequência da

⁽¹⁾ Segredo comercial — inferior a 0,5 milhão de toneladas.

⁽²⁾ Segredo comercial; por conseguinte, indica-se apenas a amplitude da quota de mercado.

rescisão do contrato de fornecimento de coque entre a RKK e a Shanxi Sanjia, a quota de mercado registará uma nova regressão. Por este motivo, e tendo em conta um certo efeito de contracção, a concentração também não impedirá neste mercado a realização de uma concorrência efectiva.

cc) Vendas aos outros clientes industriais

- (56) Partindo de um mercado limitado da venda de hulha aos outros clientes industriais, da concentração resultaria uma quota de mercado conjunta da RH/RKK de [35 %-40 %] ⁽¹⁾. O segundo maior concorrente é a Stinnes com [25 %-30 %] ⁽¹⁾. O grupo dos outros clientes industriais abrange essencialmente as pequenas e médias empresas, nomeadamente dos sectores do cimento, da cal e do papel, bem como empresas que necessitam de hulha para a produção de calor industrial. Todas estas empresas adquirem quantidades relativamente reduzidas. Assim, as vendas da RH ao maior dos seus clientes desta categoria não excedem 150 mil toneladas anuais. O volume global deste segmento de mercado não excedia, em 1994, 4,7 milhões de toneladas. Em 1993, o volume de vendas situou-se em 6 milhões de toneladas. A longo prazo, a Raab Karcher prevê uma retracção deste mercado para cerca de 3 milhões de toneladas em 2005. Por conseguinte, quando comparadas com o mercado do carvão destinado às centrais eléctricas e com as vendas aos produtores siderúrgicos, as vendas aos outros clientes industriais constituem um mercado insignificante.
- (57) As partes prevêem um forte efeito de contracção neste mercado, uma vez que os clientes industriais evitam estar dependentes de um único fornecedor. Alguns clientes anunciaram logo após a divulgação do projecto de concentração uma alteração de fornecedor. A partir de 1996, a RKK deixará também de constituir uma empresa comercial independente no âmbito do grupo RAG; a denominação «Raab Karcher Kohle GmbH» deixará então de ser utilizada.
- (58) Contrariamente ao que sucede em relação à indústria produtora de electricidade, os outros clientes industriais adquirem essencialmente hulha importada. Devido à sua vasta dispersão geográfica e ao seu volume de aquisições relativamente escasso, só podem adquirir carvão através de empresas comerciais que operem na Alemanha. A aquisição directa junto de produtores alemães ou estrangeiros está-lhes vedada. Por este motivo, a concentração tem neste contexto maiores repercussões do que em relação aos outros clientes. Não obstante, a Stinnes, o principal importador alemão de carvão, bem como a RTE, a Rheinbraun e um conjunto de pequenos comerciantes continuarão a constituir alternativas de abastecimento suficientes.
- (59) Todos os operadores do mercado consideram que, actualmente, o carvão importado se encontra disponível em quantidades suficientes. O preço constitui

o parâmetro concorrencial decisivo. Além disso, as empresas comerciais na Alemanha têm à sua disposição infra-estruturas disponíveis para o transporte e o transbordo, em especial através de embarcações de navegação interior, pelo que a RH/RKK não disporá, neste domínio, de vantagens competitivas. Os concorrentes acabam por ser beneficiados pelo facto de as importações se processarem essencialmente como «vendas directas» a partir dos diferentes portos marítimos. Para os casos em que seja necessário um transbordo em Duisburgo, a nova entidade empresarial terá à sua disposição a empresa de armazenamento e transbordo Navigare, sediada em Duisburgo-Ruhrort, que é maioritariamente detida pela RKK. Não obstante, existem no porto Reno-Ruhr de Duisburgo várias outras empresas de transbordo. Além disso, as instalações de armazenamento e de transporte da RAG destinadas à venda de carvão alemão só têm uma utilidade limitada para as actividades de importação.

c) *A aquisição prevista da MG PC Petrolkoks GmbH*

- (60) A RAG tenciona adquirir, ou através da sua filial RH ou — após a concretização da concentração — através da RKK, a totalidade da empresa alemã MG PC Petrolkoks GmbH, Frankfurt em Main («MGPC»). Esta filial da MG Carbon GmbH opera exclusivamente no domínio da comercialização de coque de petróleo e de produtos refinados de coque de petróleo. O coque de petróleo é um produto residual proveniente da refinação de óleo pesado. Dado não se tratar de um derivado do carvão, não é abrangido pelo âmbito de aplicação do Tratado CECA (ver anexo I do Tratado). Uma vez que a concentração também não é de dimensão comunitária nos termos do regulamento relativo ao controlo das operações de concentração, foi notificada ao *Bundeskartellamt*, tendo sido autorizada em 24 de Novembro de 1995.
- (61) O coque de petróleo é utilizado como combustível em centrais eléctricas e na indústria do cimento. Paralelamente, este produto é também utilizado na produção de coque e na indústria siderúrgica como complemento do coque para alto forno. O coque de petróleo é produzido por todas as refinarias de petróleo e comercializado essencialmente por cinco grandes empresas comerciais (Aimcor, Koch-Carbon, Thyssen/Citco, SSM e Louisiana-Carbon). As vendas da MGCP a nível mundial situaram-se em cerca de milhões de toneladas de coque de petróleo (ver a publicação *Coal Week International* de 1 de Agosto de 1995), dos quais 0,38 milhão de toneladas na Comunidade. Na Alemanha (volume de vendas: 2,4 milhões de toneladas), a MGCP vendeu no ano transacto [...] ⁽²⁾ de toneladas de coque de petróleo atingindo assim uma quota de mercado de aproximadamente [5 % a 10 %] ⁽³⁾. A RH não opera no domínio do coque de petróleo. Consequentemente, a operação de concentração não dá

⁽¹⁾ Segredo comercial; por conseguinte, indica-se apenas a amplitude da quota de mercado.

⁽²⁾ Segredo comercial.

⁽³⁾ Segredo comercial; por conseguinte, indica-se apenas a amplitude da quota de mercado.

origem a uma adição de quotas de mercado e apenas produz efeitos insignificantes sobre o mercado alemão da comercialização do coque de petróleo. A aquisição da MGPC pela RH/RKK não tem quaisquer repercussões nos mercados da comercialização de hulha na Alemanha e também não proporciona à nova entidade empresarial RH/RKK a possibilidade de restringir o acesso de outras empresas comerciais e/ou clientes às fontes internacionais de abastecimento de carvão importado a preços mais vantajosos.

- (62) Tanto o grupo Ruhrkohle como a empresa RKK declararam não terem adquirido, para além da MGPC, qualquer outra empresa ou quaisquer activos da sociedade metalúrgica ou da sua filial MG Carbon GmbH, que desenvolvam actividades no sector da produção e/ou comercialização de carvão ou de coque.

VI. SÍNTESE

- (63) Tendo em conta as alterações de mercado previsíveis — retrocesso do volume de vendas e supressão dos intermediários comerciais no sector da hulha alemã — na sequência da entrada em vigor desde 1996 do novo mecanismo de subvenções que, em conformidade com o direito comunitário, não pode provocar uma distorção da concorrência entre os consumidores de carvão na Comunidade, não se prevê que a operação de concentração projectada impeça a concorrência efectiva no segmento de mercado mais importante, a saber o da comercialização de hulha à indústria produtora de electricidade. A elevada quota de mercado que o grupo RAG tinha no passado decorria essencialmente dos fornecimentos directos de hulha nacional, a um preço regulamentado, aos produtores alemães de electricidade, nos termos do «Jahrhundertvertrag». Dado que a RAG não dispunha neste domínio de qualquer margem de manobra real em termos de fixação dos preços, esta elevada quota não reflecte um verdadeiro poder no mercado.

- (64) Na sequência da supressão da obrigação de aquisição de carvão nacional por parte dos produtores alemães de electricidade, as importações de hulha assumirão, a médio e longo prazo, uma importância considerável. A aquisição da RKK não proporciona,

contudo, à RAG/RH a possibilidade de impedir o acesso de outras empresas comerciais e/ou dos clientes às fontes internacionais de abastecimento; esta conclusão é reforçada pelo facto de todas as indicações apontarem no sentido da provável regressão da quota de mercado global da RAG. Esta apreciação baseia-se essencialmente na avaliação do potencial competitivo da Stinnes no sector da importação de hulha. Esta empresa é actualmente, tanto do ponto de vista do acesso aos mercados de abastecimento de carvão importado a preços mais vantajosos, como do acesso aos mercados de comercialização na Alemanha, o principal concorrente da nova entidade empresarial RH/RKK. Em contrapartida, a RKK opera essencialmente a nível da comercialização de carvão alemão e sobretudo orientada para os consumidores particulares e as empresas artesanais, domínios que no futuro perderão importância, o último aliás de forma drástica. Por este motivo, também não é de prever que a concentração venha a impedir a concorrência efectiva nos mercados da comercialização aos produtores de aço e aos outros clientes industriais.

Dado que se encontram preenchidas as condições previstas no nº 2 do artigo 66º do Tratado CEEA, a operação de concentração prevista pode beneficiar de uma autorização,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

É autorizada a aquisição do controlo da Raab Karcher Kohle GmbH pela Ruhrkohle Handel GmbH.

Artigo 2º

As empresas Ruhrkohle Handel GmbH, Jägerhofstraße 29, D-40479 Dusseldórfia, e Raab Karcher Kohle GmbH, Rudolf-von Bennigsen-Foerder-Platz 1, D-45131 Essen, são as destinatárias da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 28 de Fevereiro de 1996.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão