



Bruxelas, 29.9.1999

C(1999) 3093 final

DECISÃO DA COMISSÃO

de 29 de Setembro de 1999

que declara a compatibilidade de uma concentração com o mercado comum e o Acordo EEE

(Processo N.º IV/M.1383 – Exxon/Mobil)

(O texto em língua inglesa é o único que faz fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas¹, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1310/97² do Conselho e, nomeadamente o nº 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 9 de Junho de 1999 de dar início a um processo neste caso,

Tendo dado às empresas em causa a possibilidade de darem a conhecer as suas observações relativamente às objecções levantadas pela Comissão,

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

CONSIDERANDO O SEGUINTE:

¹ JO nº L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão corrigida JO nº L 257 de 21.9.1990, p. 13.

² JO nº L 180 de 9.7.1997, p. 1.

³ JO nº C ...,... 199. , p...

1. Em 3 de Maio de 1999, a Comissão recebeu a notificação de um projecto de concentração, no âmbito da qual as empresas norte-americanas Exxon Corporation e Mobil Corporation tencionavam fundir as suas actividades a nível mundial.
2. Em 2 de Junho de 1999, o Reino Unido notificou à Comissão, nos termos do n.º 2, alínea b), do artigo 9.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 (a seguir denominado "o Regulamento das concentrações"), que considerava que a concentração afectava a concorrência no noroeste da Escócia no sector retalhista dos combustíveis para motores. Em 26 de Julho de 1999, a Comissão emitiu uma comunicação de objecções identificando, nomeadamente, problemas de concorrência no mercado retalhista dos combustíveis para motores em todo o território do Reino Unido. Em 10 de Agosto de 1999, a Comissão informou o Reino Unido de que, nessas circunstâncias e nos termos do n.º 4, alínea b), do artigo 9.º do Regulamento das concentrações, não havia motivos para remeter o processo para as autoridades britânicas.
3. Por decisão de 9 de Junho de 1999, a Comissão considerou que a operação notificada suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Por conseguinte, a Comissão deu início a um processo neste caso, nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento das concentrações.

I. AS PARTES E A OPERAÇÃO

4. A Exxon Corporation ("Exxon") é uma empresa diversificada com actividades a nível mundial na exploração, desenvolvimento, produção e venda de petróleo bruto e de gás natural; a refinação e venda de produtos petrolíferos refinados; o desenvolvimento, a produção e a venda de vários produtos químicos; a produção e venda de carvão e minérios; e a produção de energia. A Mobil Corporation ("Mobil") é uma empresa diversificada com actividades a nível mundial de exploração, desenvolvimento, produção e venda de petróleo bruto e gás natural; refinação e venda de produtos petrolíferos refinados; e o desenvolvimento, produção e venda de vários produtos químicos. A Mobil e a British Petroleum ("BP") agruparam todas as suas actividades de refinação e retalho na Europa numa empresa comum controlada conjuntamente, a BP/Mobil⁴.
5. A presente notificação diz respeito a uma plena concentração na acepção do n.º 1, alínea a), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações. A Exxon e a Mobil assinaram um acordo e um projecto de concentração em 1 de Dezembro de 1998. Segundo este acordo, a Mobil fundir-se-á com uma filial propriedade a 100% da Exxon, sendo a Mobil a empresa sobrevivente. Como resultado, a Exxon deterá 100% dos títulos emitidos pela Mobil com direito de voto. Os accionistas de acções ordinárias da Mobil receberão 1,32015 acções ordinárias da Exxon por cada acção ordinária da Mobil de que sejam proprietárias no momento do encerramento. Os accionistas da Exxon deterão aproximadamente 70% da entidade combinada Exxon Mobil, enquanto os accionistas da Mobil deterão aproximadamente 30%.

⁴ Processo IV/M.727- BP/Mobil de 7 de Agosto de 1996 (JO C 381 de 17.12.1996, p. 8). As actividades da empresa comum não incluem os lubrificantes para a marinha e aviação.

II. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

6. Uma vez que o volume de negócios total a nível mundial combinado das partes⁵ ultrapassa 5 mil milhões de euros (Exxon: 121 mil milhões de euros; Mobil: 47 mil milhões de euros), cada um dos volumes de negócios a nível mundial da Exxon e da Mobil ultrapassa 250 milhões de euros (Exxon: [...] mil milhões de euros; Mobil: [...] mil milhões de euros) e nem a Exxon nem a Mobil atinge mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível comunitário num único Estado-Membro, a concentração tem dimensão comunitária nos termos do nº 2 do artigo 1º do Regulamento das concentrações. O volume de negócios da Exxon e da Mobil ultrapassa 250 milhões de euros no território da EFTA (Exxon: [...] mil milhões de euros; Mobil: [...] mil milhões de euros). Por conseguinte, trata-se de um caso de cooperação a nível da EFTA.

III. APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

7. A indústria petrolífera divide-se geralmente no sector do petróleo e do gás a montante (isto é, exploração, desenvolvimento e produção de petróleo bruto e gás natural), no sector a jusante (isto é, refinação e comercialização de combustíveis; distribuição de gás natural, fabrico de lubrificantes) e em várias actividades no domínio petroquímico.
8. A concentração não suscita problemas a nível da concorrência nos mercados da exploração, desenvolvimento e produção de petróleo bruto e gás natural e no que diz respeito às várias actividades petroquímicas em que as actividades das partes se sobrepõem. Ambas as partes desenvolvem actividades na exploração, desenvolvimento e produção de petróleo bruto e gás natural e a Comissão expressou na decisão do nº 1, da alínea c), do artigo 6º, sérias dúvidas relativamente a estes mercados. Na decisão do nº 1, da alínea c), do artigo 6º, a Comissão expressou igualmente sérias dúvidas no que respeita ao mercado " Gás a Líquido". Contudo, não existem, pelas razões indicadas nas Secções A e B infra, quaisquer preocupações em termos de concorrência nestes mercados.
9. Pelas razões indicadas a seguir, a concentração teria dado origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos seguintes mercados:
- transporte por grosso de gás natural nos Países Baixos (Secção C);
 - transporte grossista a longa distância de gás natural na Alemanha (Secção C);
 - instalações de armazenagem subterrânea para o gás natural destinado ao sul da Alemanha (Secção C);
 - Grupo I: óleos de base no EEE (Secção D);

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

- sector retalhista dos combustíveis para motores na Áustria, Alemanha, Luxemburgo, Países Baixos e Reino Unido (Secção E);
- sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem em França (Secção E);
- lubrificantes para aviação a nível mundial (Secção F);
- combustíveis para aviação no aeroporto de Gatwick (Secção G).

A. EXPLORAÇÃO, DESENVOLVIMENTO E PROCESSO DE PRODUÇÃO

10. As actividades a montante incluem três tipos de actividades comerciais: a procura de novas reservas, o desenvolvimento e a exploração comercial dessas reservas. A procura de novas reservas é geralmente descrita como "exploração". A descoberta de novas reservas é geralmente descrito como "exploração". O desenvolvimento diz respeito à criação das infra-estruturas adequadas para a futura produção (plataformas petrolíferas, oleodutos, terminais, etc.). A exploração das reservas é denominada "produção e vendas". Decisões anteriores da Comissão⁶ centraram-se principalmente no impacto das operações então notificadas no segmento da produção e das vendas.
11. A exploração e o desenvolvimento são uma actividade temporária e de intensidade de capital, que inclui uma série de fases sucessivas. Em primeiro lugar, os países que acreditam que as reservas de hidrocarbonetos podem ser descobertas no seu território (esse país denomina-se "o país de acolhimento") organizam concursos para a concessão de licenças de exploração. Os processos de concurso variam entre os leilões públicos nos EUA até situações em que os candidatos são pré-seleccionados pelo país de acolhimento. Esta pré-selecção pode basear-se em graus diferentes na capacidade técnica, no poder financeiro ou noutras considerações (grupos de pressão, afinidades culturais, etc.).
12. Frequentemente, as empresas concorrem em conjunto a fim de repartir os riscos ou juntar capacidades complementares. Em algumas circunstâncias, os países de acolhimento podem exigir que alguns candidatos se reunam a fim de obter a licença de exploração. Os países de acolhimento podem igualmente exigir que as suas empresas petrolíferas nacionais venham a ter uma parte de qualquer descoberta realizada na categoria objecto da licença. De qualquer modo, quando a licença é concedida conjuntamente a um grupo de empresas, é nomeado um operador para o conjunto. O papel do operador consiste em gerir técnica e financeiramente a exploração e eventualmente as fases de desenvolvimento e produção do projecto. A maior parte das decisões importantes exigem a unanimidade de todos os parceiros no projecto.
13. O período total entre a concessão de uma licença e a produção real varia tradicionalmente entre 5 e 15 anos. Os custos de exploração e os projectos de desenvolvimento podem chegar a atingir 7 mil milhões de euros para os projectos nas denominadas "zonas fronteiriças". A divisão das despesas entre a fase de

⁶ Ver decisão da Comissão no processo IV/M.1200 - Arco/Union Texas, JO C 16 de 21.1.1999, p. 8; decisão da Comissão no processo IV/M.88 - Elf Enterprise, JO C 203 de 2.8.1991; e decisão da Comissão no processo IV/M.85 - Elf Occidental, JO C 160 de 20.6.1991.

exploração e a fase de desenvolvimento é tradicionalmente de 15% e 85% respectivamente.

14. Deve igualmente referir-se quando a produção se inicia numa nova região, é necessário desenvolver infra-estruturas. Tal inclui nomeadamente plataformas petrolíferas, oleodutos e terminais. Os campos mais pequenos, que não seriam rentáveis para serem desenvolvidos por si só, podem então ser explorados através da utilização de infra-estruturas já criadas para um campo de maiores dimensões. Esses campos mais pequenos são por vezes denominados "campos satélite". A exploração no Mar do Norte seguiu tradicionalmente esse processo.

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

15. Alega-se frequentemente que a exploração, o desenvolvimento e a produção e venda estão demasiado interligados para se poder definir mais do que um mercado do produto distinto. Pode contudo concluir-se que a exploração constitui um mercado do produto distinto. Na realidade, pode alegar-se que uma empresa envolvida na exploração tem duas categorias de clientes: o país de acolhimento, relativamente ao qual se comprometeu em geral a fornecer um futuro fluxo de recursos no caso da descoberta de petróleo ou gás; e os produtores e vendedores subsequentes do petróleo e do gás que podem comprá-los ou juntar-se ao desenvolvimento e produção. A transferência de direitos sobre os blocos constitui uma prática corrente no sector.
16. Uma vez que o eventual conteúdo subterrâneo não é conhecido no momento da exploração, a Comissão considera que não se justifica estabelecer uma distinção entre a exploração do petróleo e a exploração do gás natural. Quanto aos mercados do desenvolvimento, produção e venda do produto, uma vez que o gás e o petróleo bruto têm aplicações divergentes e se encontram sujeitos a um comportamento de fixação de preços variável bem como a restrições a nível dos custos, a Comissão considerou adequado, na fase da decisão que dá início ao procedimento, definir um mercado do produto relevante para o desenvolvimento, a produção e vendas de petróleo bruto e um outro mercado do produto relevante para o desenvolvimento, produção e vendas do gás natural.
17. As partes contestaram ainda a existência de um mercado da exploração alegando que se encontra demasiado associado às fases posteriores do processo de produção para tornar possível um mercado do produto. Tal como será explicado na secção relativa aos efeitos da concentração sobre a concorrência, não é necessário para a apreciação dos efeitos da operação notificada sobre a concorrência definir exactamente mercados do produto relevantes consoante as várias fases da exploração, do desenvolvimento, da produção e venda de respectivamente petróleo bruto e gás natural.

MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

18. A Comissão considera que o mercado da exploração é um mercado mundial em âmbito e concorda com as partes que de um ponto de vista da procura europeia os mercados geográficos relevantes são mundiais em âmbito para o desenvolvimento, produção e venda do petróleo bruto e incluirão provavelmente o EEE, a Argélia e a Rússia no que diz respeito ao gás.

19. A Comissão analisou se áreas geográficas mais pequenas poderiam constituir mercados relevantes. Alguns compradores de gás estabelecem, por razões de segurança de fornecimento, uma distinção na sua política de compras no que diz respeito à origem do gás com base nos riscos políticos incorridos e na sua influência sobre a segurança de fornecimento no que diz respeito ao gás russo e argelino (a Rússia representou aproximadamente 17% do fornecimento total da Europa Ocidental e a Argélia 12%). O exemplo mais explícito desta situação é a legislação espanhola que determina que não pode provir do mesmo país mais de 60% da procura de gás natural. É contudo pouco provável que um aumento dos preços do gás produzido no EEE possa ser contestado por um pequeno aumento na proporção do gás adquirido à Rússia e à Argélia. De qualquer forma, a definição exacta do mercado geográfico relevante pode ser deixada em aberto, uma vez que tal não altera a conclusão da apreciação em termos de concorrência.

OPERADORES NO MERCADO

20. Tradicionalmente, as empresas envolvidas nas actividades de exploração, desenvolvimento e produção e venda foram agrupadas em três categorias com perfis, objectivos estratégicos e capacidades futuras de exploração e desenvolvimento diferentes. Trata-se: (i) dos produtores estatais (principalmente OPEC e algumas empresas situadas na OCDE, tais como a Statoil); (ii) das "principais", ou seja, empresas petrolíferas verticalmente integradas com actividades internacionais; e (iii) de uma multitude de empresas petrolíferas substancialmente mais pequenas, a maior parte das quais são exploradores e/ou produtores não integrados a montante.
21. As preocupações em termos de concorrência identificadas pela Comissão foram suscitadas principalmente pelo facto de, como resultado da operação notificada, bem como de a operação notificada pela BP Amoco e Arco, um terço (um quarto) dos operadores poder prevalecer nas actividades de exploração e desenvolvimento. Este grupo de "super principais" poderia ser composto pela Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco e Shell.

POSIÇÃO DAS PARTES NO MERCADO

Exploração

22. Não existe qualquer indicador de poder de mercado amplamente disponível ou aceite em relação ao mercado da exploração. A quantificação do poder de mercado pode ser efectuada com base no número de blocos, em que foram concedidas licenças, no número de blocos em que uma determinada empresa é o operador, na superfície útil líquida, na superfície total no âmbito de propriedade, nas despesas do capital em exploração, etc. Existe um amplo acordo de que informações com base no número de blocos ou superfície útil não seriam fiáveis, uma vez que cobrem em grande medida situações diferentes.
23. Com base nas despesas de capital, a Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco e a Shell representam em conjunto, com quotas aproximadamente equivalentes, entre 30% e 40% das despesas totais de capital em exploração, desenvolvimento e produção previstas para 1999. O maior produtor que se segue representaria um terço da dimensão média dos três principais operadores.

24. As partes contestaram a adequação desta medida de poder de mercado pelas razões que se seguem. Em primeiro lugar, as despesas de capital variam consoante os locais explorados. Esta situação distorce no sentido descendente a quota de mercado das empresas petrolíferas nacionais em áreas OPEC de baixos custos. Em segundo lugar, as despesas de capital não reflectem frequentemente a quota correcta de propriedade da licença ou da produção. Tal deve-se ao facto de as empresas estatais pagarem frequentemente uma parte que é desproporcionadamente inferior à sua participação na licença ou retêm produção de petróleo bruto. Em terceiro lugar, as despesas de capital incluem frequentemente despesas em investimentos, tais como liquefacção de gás e infra-estruturas e não montantes puramente investidos em exploração.
25. Uma outra forma possível para quantificar o poder de mercado seria calcular a quota da produção prevista destas empresas (uma vez que a exploração e a compra actuais de direitos a terceiros se transformar na futura produção). Com base na investigação do mercado, a quota de mercado combinada dos três super principais da produção não OPEC seria, dentro de 10 anos, uma vez mais à volta de 30% a 40%.

Produção e vendas

26. A Exxon e a Mobil terão em conjunto cerca de [0-10]*% e [10-20]*% respectivamente da produção mundial de petróleo bruto e da produção europeia de gás natural em 1998. Estes números seriam de 3,7% e 8,4% para a BP Amoco-Arco combinada e de 3,3% e 13,9% para a Shell. Estes números não foram materialmente alterados nos últimos anos. Da produção total de gás natural no EEE, os três super principais representam quase [30-40]*%. Contudo, do gás natural consumido no EEE, os três super principais representam menos de [20-30]*%.
27. O sector refere frequentemente reservas comprovadas como um indicador do poder de mercado. Nesta base, as partes deterão aproximadamente [0-10]*% e [10-20]*% respectivamente das reservas comprovadas mundiais de petróleo bruto e das reservas comprovadas de gás natural na Europa. Contudo, pode alegar-se que as reservas comprovadas não constituem um indicador relevante da futura produção. Na realidade, as reservas comprovadas tal como declarado pelas empresas petrolíferas desempenham apenas o papel de existências e, tal como qualquer outra empresa privada, as empresas petrolíferas privadas necessitam de limitar tanto quanto possível as suas existências. Através das suas reservas comprovadas, uma empresa indica que consegue (ou não consegue) substituir o esgotamento previsível dos campos petrolíferos existentes, permanecendo desse modo um operador viável no mercado. Contudo, as empresas petrolíferas nacionais não necessitam de justificar novos investimentos de exploração e desenvolvimento aos seus accionistas, uma vez que beneficiam das reservas nacionais, que normalmente ultrapassam em grande medida as suas necessidades. Por conseguinte, um indicador desse tipo implica um desvio no sentido ascendente a favor das empresas nacionais.
28. Actualmente e em relação ao futuro próximo, os produtores da OPEC beneficiam colectivamente de um poder de mercado substancial na produção de petróleo bruto. Controlam uma parte substancial da produção e das reservas comprovadas (cerca de 40% e 75% respectivamente, enquanto as reservas da Arábia Saudita representam

mais de um terço das reservas da OPEC). A OPEC conseguiu por várias ocasiões no passado influenciar⁷ os preços do petróleo bruto até um certo nível.

29. A Gazprom (17%) e a Sonatrach (11%), os fornecedores nacionais russos e argelinos, representam cerca de 30% das vendas no EEE de gás natural e as suas reservas representam 88% (Gazprom 81,5%) das reservas comprovadas combinadas que podem ser vendidas no EEE.

EFEITOS DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO SOBRE A CONCORRÊNCIA

30. A Comissão levantou as dúvidas graves que se seguem quanto ao efeito sobre a concorrência nos mercados de exploração, desenvolvimento, produção e venda de petróleo bruto e gás natural. A aquisição notificada juntamente com a concentração BP Amoco-Arco podem conduzir à criação de um quarto nível de concorrentes no sector composto pela Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco e Shell. Independentemente do parâmetro utilizado (capitalização do mercado, produção de petróleo e gás, reservas comprovadas, etc.), existe agora uma lacuna material entre estes três super principais e os restantes principais operadores.
31. Foi analisado se seria possível que os três super principais se encontrassem no futuro numa posição privilegiada para descobrir e desenvolver novas reservas importantes em comparação com os outros operadores do mercado. Tal podia provir do seu crescente poder financeiro e permitir-lhes-ia agora possuir uma carteira de riscos de maior dimensão. Pelo contrário, os outros concorrentes teriam de descobrir e escolher as áreas em que tencionavam vir a desenvolver actividades. Devido ao acesso menos favorável ao capital e à capacidade de dividir os riscos, as empresas de menor dimensão, se pretendessem continuar a desenvolver importantes campos, teriam de se tornar parceiros mais pequenos dos super principais a fim de beneficiar da sua combinação de recursos. A única alternativa que lhes restava seria tornarem-se operadores nicho centrados na exploração. Tal pode dar origem a que os super principais controlem o acesso de outros exploradores às novas áreas fronteiriças primeiro no momento da concessão das primeiras licenças e depois em relação a novos blocos nas proximidades, uma vez que os super principais terão construído as infra-estruturas necessárias.
32. Uma vez que o prazo tradicional que decorre entre as primeiras fases de exploração e o início de produção varia entre 5 e 15 anos, no âmbito deste cenário existiria uma possibilidade de num horizonte de cerca de dez anos, as novas reservas não OPEC e a produção serem influenciadas de uma forma significativa pelos super principais.
33. Esta situação poderia afectar os mercados da produção e das vendas da seguinte forma. As restrições competitivas que limitam a capacidade da OPEC de funcionar como um cartel diminuiriam. Estas três empresas teriam os mesmos interesses do que a OPEC e seria provável que se alinhassem pelas decisões da OPEC limitando a produção a um certo nível sem temer que outros beneficiassem desta situação. Tal transformar-se-ia no reforço da posição dominante da OPEC no mercado do petróleo bruto através da criação de um estrutura oligopolística que combina a OPEC e os três super principais, criando desta forma incentivos para o alinhamento pelas estratégias comerciais da OPEC. A OPEC estaria então numa posição de

⁷ Os preços nos mercados do comércio de petróleo bruto podem ser significativamente influenciados por vários anúncios que se seguem a uma reunião da OPEC.

aumentar e sustentar os preços no limiar de preços mais elevado acima dos quais uma nova exploração seria lançada.

34. Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a operação suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, que devia ser estudada mais aprofundadamente.
35. As partes contestaram as sérias dúvidas da Comissão com base em duas razões principais. Em primeiro lugar, as super principais confrontar-se-iam ainda com restrições competitivas por parte das empresas petrolíferas mais pequenas. Em segundo lugar, os países de acolhimento controlam a produção de petróleo e de gás e de qualquer modo não teriam quaisquer incentivos para deixar que as empresas petrolíferas restringissem a produção.
36. A investigação realizada junto do mercado confirmou que os pequenos exploradores não parecem acreditar que o aparecimento de uma nova classe de super principais ameace a sua posição. Devido a diferenças de dimensão, não competiriam pelo mesmo tipo de direitos de exploração e não estariam dependentes dos exploradores de maiores dimensões para vender o seu petróleo. Para além disso, as principais empresas como a Chevron, a Texaco, a Elf ou a Total parecem ter todas uma capacidade inalterada para explorar e desenvolver campos em qualquer ponto do mundo. As partes forneceram inúmeros exemplos do envolvimento das principais empresas em actuais projectos em todo o mundo.
37. Em segundo lugar, a investigação do mercado confirmou que a concessão tradicional de contratos entre Governos e exploradores-produtores proíbe que estes últimos limitem a sua produção (e deixa à discrição do Governo essa decisão).
38. Quanto ao gás natural, é pouco provável que as partes em conjunto com as outras super principais pudessem controlar a produção EEE e por conseguinte que a concorrência fosse afectada. Mesmo no caso de existir um tal mercado (tendo em vista o previsto risco político que acompanha a produção de gás na Rússia e na Argélia), não pode ser alegada qualquer posição dominante colectiva entre as super principais tendo em conta a forte posição do gás norueguês fornecido por concorrentes. Para além disso, os produtores de gás natural confrontam-se com uma procura muito concentrada que se encontra nas mãos das empresas nacionais de transporte grossista de gás, tais como a SNAM (Itália) ou a Transgas (Portugal).
39. Por conseguinte, a Comissão concluiu que a concentração não conduzirá à criação nem ao reforço de uma posição dominante nos mercados da exploração, desenvolvimento, produção e venda de petróleo bruto e gás natural.

B. TECNOLOGIA DO GÁS PARA LÍQUIDOS

40. A Comissão expressou sérias dúvidas na sua decisão do nº 1, alínea c), do artigo 6º, de que a operação notificada criasse uma posição dominante relativamente à tecnologia do gás para líquidos.
41. A tecnologia gás para líquidos ("GTL") é um processo de conversão do gás natural em combustíveis acabados. A tecnologia GTL permite a conversão de gás natural sob a forma líquida no local da exploração e produção, facilitando desta forma o desenvolvimento comercial das reservas de gás e o transporte de gás natural de

localizações remotas não acessíveis por gasodutos. Para além disso, tem a vantagem de produzir produtos de elevada pureza.

42. Actualmente, os processos GTL não podem produzir produtos de substituição económicos para produtos de refinação convencionais. Prevê-se que os pedidos dos clientes de produtos GTL provenham em primeiro lugar dos lubrificantes e indústrias petroquímicas, devido à elevada pureza e disposição molecular de matérias-primas geradas pela tecnologia GTL. Pedidos subsequentes podem incluir outros produtos petrolíferos.
43. Existem duas vias GTL actualmente, ou seja, o Fischer-Tropsch ("F-T") e o Metanol ou o processo de metanol para gasolina ("MTG"), que a Exxon e a Mobil desenvolveram cada uma respectivamente. As informações recolhidas no mercado indicaram que a Exxon desenvolveu a única maior carteira de patentes destinadas ao processo F-T e possui patentes estrangeiras e norte-americanas destinadas essencialmente a cada fase significativa do método. Fontes do sector declararam que [...]*
44. Outras empresas petrolíferas e de gás limitaram as posições das patentes num ou noutro, ou por vezes, em ambos os processos. Contudo, nenhuma destas empresas tem posições que abrangem todas as fases potenciais de cada via.
45. As posições das patentes da Exxon e da Mobil representam actualmente posições alternativas, apesar de não substituíveis. Após a operação de concentração, a forte posição em termos de patentes das partes criaria desincentivos a qualquer potencial novo candidato. Finalmente, os substanciais recursos financeiros necessários para competir no domínio do GTL (por exemplo, a construção de uma fábrica de F-T custa actualmente [entre 1 e 3]* mil milhões de dólares) impediria tanto a expansão dos operadores existentes como a entrada de potenciais concorrentes.
46. Em resposta às sérias dúvidas da Comissão, as partes explicaram que a tecnologia GTL não constituía um mercado em si mesmo e que as quantidades de produtos petrolíferos que essa tecnologia ia permitir produzir na próxima década seria mínima em comparação com os produzidos através dos processos tradicionais de refinação. Para além disso, outras empresas possuirão carteiras de patentes suficientes para lhes permitir desenvolver a tecnologia.
47. A Comissão concorda com as partes de que a concentração notificada, mesmo partindo do princípio de que possuirão uma carteira essencial de patentes GTL, não dará origem a qualquer posição dominante dado o pequeno impacto que terá nos mercados dos produtos petrolíferos.

C. GÁS NATURAL

INTRODUÇÃO

Descrição da “estrutura do gás”

48. O gás natural proveniente do poço contém elementos que necessitam de ser retirados antes de o gás atingir uma qualidade de gasoduto, composto quase totalmente por metano e etano e poder ser injectado nos gasodutos de alta pressão de distribuição. O gás é vendido a empresas grossistas de transporte que, por sua vez, vendem o gás aos consumidores finais.

49. Existem dois níveis de empresas de transporte grossista. Existem as denominadas empresas grossistas de transporte a longa distância e as denominadas empresas grossistas de transporte a curta distância. As primeiras compram o gás aos produtores de gás e transportam-no em longas distâncias através de gasodutos de alta pressão. Podem então vender gás a outros grossistas mais locais, nomeadamente, as empresas grossistas de transporte a curta distância ou directamente a clientes finais ou prestar serviços de trânsito internacionais de longa distância a outras empresas grossistas de transporte de longa distância localizadas noutros países.
50. Para além do fornecimento de gás, os serviços oferecidos aos clientes finais incluem:
- fornecimento de “swing”: o consumo de gás não é distribuído de uma forma equitativa ao longo do ano. Este facto é especialmente importante para as empresas de distribuição local que abastecem as famílias através da sua rede de condutas de baixa pressão o que exige, para efeitos de aquecimento, uma grande quantidade de gás no Inverno e muito menos quantidade no Verão. Um elemento-chave para fornecer “swing” é o acesso à armazenagem, principalmente sob a forma de instalações de armazenagem subterrânea.
 - a prestação de outros serviços tais como o controlo da qualidade (a garantia de que o gás fornecido se encontra no âmbito das especificações acordadas), o equilíbrio (a garantia de que a produção de gás nas condutas está em conformidade com o exigido), o apoio (acordos com outros grossistas e/ou produtores interligados com a sua rede própria de condutas em que garantem o fornecimento no caso de o proprietário deixar de o fazer) e a contagem.
51. Os **clientes finais** podem ser agrupados em três categorias: os produtores de energia, (empresas ou consumidores interruptíveis) os clientes industriais e as empresas de distribuição local. Estes clientes são diferentes pelas seguintes razões:
52. Existem *diferenças importantes a nível dos preços* entre as várias categorias de clientes, mesmo quando a sua procura de gás é a mesma. Tal deve-se ao facto de os preços se basearem tradicionalmente no valor das fontes de energia alternativas do cliente (“Anlegbarkeitsprinzip”). Tal refere-se à fonte de energia alternativa para a qual o cliente pode mudar: gasóleo de aquecimento doméstico, fuelóleo pesado para os utilizadores industriais e, numa certa medida, energia nuclear ou carvão para os produtores de energia.
53. Existem igualmente *diferenças qualitativas* se considerarmos o fornecimento às diferentes categorias de clientes. Relativamente a este aspecto, faz-se referência ao requisito de “swing” para os fornecimentos às empresas de distribuição local e à diferença entre as empresas (o seu fornecimento de gás não pode ser interrompido) e os consumidores industriais interruptíveis. Estes aspectos têm igualmente um impacto sobre o preço.
54. A última diferença é o *enquadramento legal resultante da Directiva 98/30/CE do Parlamento Europeu e do Conselho*⁸ (a seguir denominada: a *Directiva comunitária Gás*) e das *medidas nacionais de execução (liberalização)*. A Directiva

⁸ JO 1998 L 204 de 21.7.1998, p. 1.

comunitária Gás exige que os Estados-Membros liberalizem os seus mercados até 10 de Agosto de 2000 de forma a que nessa altura os grupos electrogéneos a gás, independentemente do seu nível de consumo anual, e os clientes finais que consumam mais de 25 milhões de metros cúbicos por ano numa base de consumo no local, tenham a liberdade de celebrar contratos para o gás natural (os denominados “clientes elegíveis”). A liberalização total do mercado deve situar-se em pelo menos 20%, aumentando para 28% em 2005 e 33% em 2010. O limite máximo para os clientes elegíveis será reduzido para 15 milhões de metros cúbicos em 2005 e para 5 milhões de metros cúbicos em 2010.

55. Para a organização do acesso ao sistema, os Estados-Membros podem optar entre dois procedimentos que devem funcionar de acordo com critérios objectivos, transparentes e não discriminatórios. O primeiro procedimento diz respeito ao “acesso negociado”, através do qual as empresas de gás natural e os clientes elegíveis negociam acordos comerciais voluntários e segundo os quais as empresas de gás relevantes têm de publicar as condições de utilização do seu sistema até 10/08/2001 e a partir daí numa base anual. O segundo procedimento é o “acesso regulamentado”, através do qual as empresas de gás natural devem dar acesso numa base de tarifas publicadas estabelecidas por uma autoridade competente do Estado-Membro.
56. A Directiva permite um importante procedimento de derrogação condicional, através do qual a Comissão pode aceitar, mediante determinadas condições, que as empresas de gás possam recusar o acesso, se tal lhes causar graves dificuldades económicas e financeiras, devido a compromissos de compra obrigatória aceites num ou mais contratos de compra de gás.
57. Nos *Países Baixos*, a recentemente introduzida proposta para uma nova legislação em matéria de gás vai consideravelmente mais longe do que os requisitos mínimos da Directiva Gás. Os consumidores com um consumo anual de 10 milhões de m³ (que representam 44% do consumo anual total dos Países Baixos) têm já a liberdade de comprar gás. A partir de Janeiro de 2002, os clientes com um consumo anual entre 170 mil metros cúbicos e 10 milhões de m³ terão igualmente essa liberdade. A partir de Janeiro de 2007 todos os consumidores (incluindo as famílias) poderão abastecer-se livremente de gás. Não existe qualquer regime específico para os grupos electrogéneos. Os Países Baixos optaram pelo “acesso negociado” e a Gasunie publicou as suas tarifas TPA em Agosto de 1998.
58. Na *Alemanha*, as empresas grossistas de transporte tinham tradicionalmente monopólios regionais e tinham concluído acordos de demarcação regional, isto é, acordos através dos quais as empresas grossistas de transportes acordavam não proceder a actividades grossistas no território designado de cada uma das outras empresas. Tal é proibido desde 29 de Abril de 1998, data de entrada em vigor do diploma relativo ao sector da energia. O diploma estabelece que 100% do mercado alemão está liberalizado, isto é, todos os clientes são “clientes elegíveis”. O diploma estabelece igualmente que os municípios devem conceder direitos de servidão para a construção das redes de condutas. O novo diploma em matéria de concorrência determina que os operadores de rede não devem negar a terceiros o acesso a redes sem razões justificadas e objectivas. No caso de uma recusa, a questão deve ser apresentada à Autoridade responsável em matéria de concorrência ou directamente junto do Tribunal Administrativo. Desde Fevereiro de 1999 as associações do sector estão a negociar o denominado “Verbändevereinbarung Gas”, que estabelecerá os

critérios através dos quais o acesso “negociado” de terceiros será concedido juntamente com preços indicativos.

Enquadramento contratual

59. A indústria europeia do gás tem funcionado numa base de acordos contratuais de longo prazo concluídos entre compradores e vendedores. As partes indicaram que a fim de conseguir o financiamento necessário para o investimento nas infra-estruturas de produção e distribuição, os produtores de gás tiveram de concluir com os compradores acordos de longo prazo. Um campo de gás só seria tomado em consideração em termos de produção se fosse encontrado um comprador para o gás, tradicionalmente uma ou mais empresas nacionais grossistas de transporte de gás.
60. Com base em tais acordos, os investimentos realizar-se-iam igualmente nas infra-estruturas de distribuição necessárias (terminais e gasodutos). Os contratos são celebrados com antecedência suficiente em relação ao início da produção real a fim de permitir a construção das necessárias infra-estruturas. Por sua vez, as empresas grossistas de transporte celebram contratos com os seus clientes, através dos quais se comprometem a celebrar contratos de longo prazo com os seus clientes em relação ao seu volume de compra total. Pode referir-se que tradicionalmente as empresas grossistas de transporte equilibram a procura com a oferta.
61. As características típicas dos contratos de longo prazo são os compromissos de compra obrigatória no que diz respeito aos volumes. O preço contratual relativo a cada nível é tradicionalmente construído como um preço “netback” menos uma margem acordada para o cliente. Um contrato estabelecerá igualmente ajustamentos a nível dos preços de três em três anos, através dos quais os preços podem ser revistos caso exista uma alteração material no mercado do comprador (concorrência a nível do gás, mudança nas energias alternativas e outros). Os contratos incluem igualmente uma cláusula de vendas paralelas, através da qual o comprador pode reduzir as suas obrigações de compra com o volume que o vendedor vende directamente no território dos compradores. As empresas de gás [isto é, os compradores]* alegam que tal é necessário a fim de evitar que os produtores vendam o seu gás duas vezes (uma vez à empresa grossista de transporte e uma vez directamente ao cliente da empresa grossista de transporte). Por outro lado, tais acordos constituem um elemento importante de estabilidade na cadeia de distribuição do gás, uma vez que mantêm uma certa hierarquia de produtor - empresa grossista de transporte - consumidor final.
62. A política de fixação dos preços do gás através das energias alternativas dos clientes compradores, igualmente denominado princípio do valor de mercado, constitui na opinião das empresas europeias de gás o elemento-chave para explicar a construção e expansão de uma infra-estrutura europeia de gás e, simultaneamente, permitir aos consumidores beneficiarem de preços competitivos. Maximizar desta forma o fluxo de receitas decorrentes das vendas de gás e manter a aceitação por parte de todos os intervenientes do sector do gás deste princípio constitui assim uma preocupação principal das empresas que operam no sector do gás.
63. [...]*

64. Os **Países Baixos** são um dos principais países produtores de gás no EEE. Trata-se de um exportador líquido de gás. Os maiores produtores dos Países Baixos são a NAM, uma empresa comum entre a Exxon e a Shell e a EBN, a empresa estatal neerlandesa de petróleo e gás. A Exxon e a Shell e a empresa estatal neerlandesa (através da EBN e directamente) possuem a Gasunie, a empresa grossista de distribuição à qual quase todo o gás neerlandês é vendido. A Gasunie vende [80-90]*% do gás consumido nos Países Baixos e possui a totalidade da infra-estrutura grossista de gás neerlandesa (à excepção de um gasoduto). A Gasunie concluiu acordos de fornecimento exclusivo de longo prazo com todas as empresas de distribuição regionais no que diz respeito às vendas a clientes com uma procura anual [inferior a um certo nível]*.
65. Existe produção de gás na **Alemanha**. Tal representa aproximadamente 20% da procura alemã de gás. Os principais produtores são a BEB, a empresa comum alemã de produção e distribuição constituída entre a Exxon e a Shell e a Mobil. Cerca de 80% do consumo de gás é importado da Noruega, da Rússia e dos Países Baixos. O mais importante importador e empresa grossista de transporte na Alemanha é a Ruhrgas. A Exxon, a Shell, a Mobil e a BP conjuntamente com produtores alemães de carvão e aço são os proprietários da Ruhrgas. Outros importadores são a BEB, a Thyssengas (onde a Exxon e a Shell detêm cada uma uma participação de 25% e a RWE-DEA tem 50%; em conjunto estas empresas controlam a Thyssengas) e a VNG (a empresa grossista de transporte da Alemanha Oriental, em que a BEB e a Ruhrgas são accionistas). A Mobil e a EWE, uma empresa em que as partes não têm qualquer participação, importa igualmente uma certa quantidade de gás para consumo na Alemanha. Todas as empresas supramencionadas são empresas tradicionais grossistas de transporte a longa distância, cuja posição foi contestada pela Wings, uma empresa comum criada entre a BASF e a Gazprom (o produtor russo de gás), através da sua rede de gasodutos recentemente construída.
66. O gás é vendido pelos produtores alemães e empresas importadoras de transporte grossista (denominadas “empresas de transporte grossista de longa distância”) a uma série de empresas regionais de transporte grossista (designadas por “empresas de transporte grossista de curta distância”). As cerca de 19 empresas de transporte grossista de longa e curta distância vendem o gás a cerca de 700 empresas de distribuição local, que por seu lado abastecem os lares.

MERCADOS DO TRANSPORTE GROSSISTA

Mercado do produto relevante

67. As partes consideram que a distribuição e comercialização de gás natural pode dividir-se num segmento de transporte grossista e num segmento de distribuição local. As empresas de transporte grossista reúnem gás dos produtores. Vendem-no então a uma miscelânea de empresas grossistas de segundo nível (neste caso as empresas alemãs de transporte grossista de curta distância), a distribuidores locais e a grandes utilizadores finais. As empresas de transporte utilizam sistemas de gasodutos de alta pressão e instalações de armazenagem para distribuir o gás no local e volumes exigidos pelos seus clientes. Os distribuidores locais vendem o gás a utilizadores finais (tais como, lares).

68. As partes consideram que os fornecedores nos níveis de comércio grossista e de distribuição local têm tendência para serem diferentes. As partes não têm qualquer presença directa no segmento da distribuição local.
69. Para além da distribuição e comercialização do gás natural, as partes consideram na notificação que “o transporte de gás natural – gasodutos e transporte marítimo LNG” e “a armazenagem do gás natural” são mercados distintos. A Comissão concorda com as partes que o transporte e a armazenagem de gás natural constituem mercados do produto distintos.
- (a) Mercado do transporte grossista face ao mercado da distribuição local
70. As empresa de transporte grossista de longa e curta distância vendem gás através de gasodutos de alta pressão a clientes industriais, produtores de energia e empresas de distribuição local. Estas vendem o gás a utilizadores finais tais como famílias e clientes residenciais através da sua rede extensiva de gasodutos de baixa pressão (rua a rua). As empresas de distribuição local compram a empresas grossistas o “swing” e outros serviços conexos. Por conseguinte, a Comissão concorda com as partes de que a distribuição local constitui um mercado do produto distinto. Uma vez que as partes não se encontram directamente activas neste mercado, este mercado do produto não é analisado mais aprofundadamente no âmbito do presente processo.
- (b) Mercado do transporte grossista de longa distância face ao mercado do transporte grossista de curta distância : o mercado grossista de longa distância constitui um mercado do produto distinto em que a entrada depende da clientela dos novos candidatos ou de um investimento muito elevado a nível dos custos irrecuperáveis
71. Tal como explicado supra, o sector grossista alemão do gás caracteriza-se por uma estrutura de dois níveis : as empresas de transporte a longa distância vendem o gás que importaram directamente dos produtores estrangeiros e transportaram-no através de gasodutos de longa distância até às empresas de curta distância. Deve analisar-se se este tipo de serviço poderia ser facilmente substituído pelas empresas de curta distância no caso de um hipotético aumento dos preços cobrados às empresas de curta distância. Nessas circunstâncias, a única forma que as empresas de curta distância teriam para contestar um aumento de preços seria obterem directamente o gás dos produtores, isto é, integrar-se na cadeia vertical a um nível superior. Para tal, as empresas de curta distância (ou, provavelmente, os clientes finais) necessitariam de obter condições de fixação de preços semelhantes dos produtores de gás às condições de que beneficiam as empresas de longa distância e poderem transportar o gás através de longas distâncias. A partir da sua análise do mercado, a Comissão conclui que mesmo face a um aumento de preço, as empresas de curta distância não teriam quaisquer incentivos para passarem a empresas de longa distância.
72. [...]*
- (i) *O ponto de vista das partes: todos podem importar gás*

73. As partes consideram que o mercado relevante consiste nas vendas de gás alemão e gás importado pelas cerca de 19 empresas de transporte grossista a longa e curta distância aos clientes industriais, produtores de energia e empresas de distribuição local. As partes consideram que as actividades específicas das empresas de transporte a longa distância se limitam a uma complicação técnica, uma vez que todos podem transportar gás até à fronteira alemã.
74. Em primeiro lugar, as partes indicam que são possíveis importações de pequenos volumes. Referem-se a dois contratos de importação de pequenos volumes, tais como os [...]*
75. Em segundo lugar, as partes consideram que o custo de entrada neste sector através de investimentos em instalações de recepção, gasodutos e armazenagem constitui uma característica natural de um sector de intensidade de capital a longo prazo e não constitui um obstáculo à entrada. É feita referência específica ao investimento efectuado pela Wingas a fim de ilustrar que continua a ser rentável investir em infra-estruturas de gás alemão. As partes salientam igualmente que não são necessários investimentos para importar gás [...]*
76. Em terceiro lugar, as partes referem as disposições da nova legislação alemã em matéria de energia e a obrigação legal de os proprietários de gasodutos oferecerem a terceiros capacidade suplementar. Por conseguinte, as vendas a consumidores finais na Alemanha são uma possibilidade realista e é feita referência às decisões de um certo número de empresas de distribuição local no sentido de adquirirem directamente aos produtores bem como o facto de grupos industriais comprarem de forma centralizada.

(ii) *A investigação da Comissão no mercado não corrobora o ponto de vista das partes*

77. O inquérito efectuado no mercado não corroborou o ponto de vista das partes de que importar gás é apenas uma “complicação técnica”. Cerca de onze grossistas alemães de curta distância efectuaram as seguintes declarações:

-Para atingir preços interessantes através de um contrato de importação, é necessário actualmente comprar grandes quantidades com obrigações de compra bem como, nomeadamente, investimentos próprios ou participações financeiras em projectos ou empresas. Tal actividade é típica de empresas que agrupam uma grande procura e dispõem de grandes meios financeiros para suportar riscos de custos associados à importação. Ao importar, a segurança do fornecimento através da diversificação de fontes de abastecimento desempenha um papel importante.

-Para importar, é exigida aos produtores uma rede de gasodutos paralela (ou para os pontos de transmissão na fronteira) ou TPA. O grossista de curta distância não pode estimar os custos necessários e o tempo envolvido.

-É difícil vender quantidades de importação suplementar na Alemanha a clientes, uma vez que estas quantidades apenas se podem destinar a distribuidores regionais. A comercialização de gás directamente a consumidores finais só é possível com esforços consideráveis e demonstra ser irrealista actualmente.

78. Na sua resposta à comunicação de objecções ("a resposta"), as partes voltaram a referir que é possível a aquisição de pequenos volumes, que os custos de importação se encontram prontamente disponíveis (através de pesquisa própria ou de empresas de consultoria existentes), que os custos das infra-estruturas de importação são tradicionalmente inferiores a [0-5]*% e que os fornecimentos e os clientes estão acessíveis (a procura está a aumentar e os actuais contratos estão a terminar). A

Comissão reconhece que os custos de importação podem ser calculados. Os outros pontos serão abordados mais adiante.

79. Pode referir-se que o Bundeskartellamt concluiu num procedimento⁹ recente que o mercado do transporte grossista a longa distância constitui um mercado do produto relevante distinto.

(iii) O gás alemão não pode contestar um aumento dos preços do gás importado

80. O gás alemão é todo vendido na Alemanha. Contudo, a produção de gás alemão representa actualmente cerca de 20% do consumo total e prevê-se que diminua para [menos de 15]*% até 2010. As empresas grossistas de transporte que pretendem satisfazer a sua procura exigem por conseguinte um maior acesso ao gás importado, isto é, aos serviços das empresas grossistas de transporte a longa distância.

81. Para além disso, o gás alemão está atribuído numa grande medida às empresas grossistas de transporte a longa distância, de forma que em geral, a disponibilidade de gás alemão para outras empresas é demasiado limitada para contestar um aumento dos preços do gás importado. A produção e as reservas de gás alemão são detidas em cerca de [70-80]*% pelas empresas de transporte grossista a longa distância BEB [40-50]*%) e Mobil ([20-30]*%). Os restantes [20-30]*% da produção alemã (o que representa cerca de [0-10]*% procura alemã) são realizados pela RWE-DEA com cerca de 7,5%, a Wintershall e Preussag com cerca de 5,5% cada uma e a Erdöl-Erdgas Gommern com cerca de 4,5%. A RWE-DEA comprometeu-se a vender 60% da sua produção anual à Ruhrgas e a Preussag comprometeu-se a vender 45% da sua produção anual à Ruhrgas. A maior parte da produção da Erdöl-Erdgas Gommern é vendida através da VNG, uma outra empresa de transporte grossista a longa distância.

(iv) O acesso ao gás estrangeiro em condições competitivas não é e não será viável após a operação de concentração: os potenciais candidatos no mercado do transporte grossista a longa distância dependem dos serviços das empresas existentes

82. As actividades diárias de qualquer grossista de curta distância dependem, numa medida significativa, da rede de gasodutos, das instalações de armazenagem e de outros serviços fornecidos pelas empresas de transporte a longa distância. Entrar em conflito com esses fornecedores essenciais contornando-os em parte dos seus serviços seria uma decisão arriscada tendo em conta o âmbito da retaliação por parte dos fornecedores de transporte grossista de longa distância.

83. Contudo, existe uma empresa de transporte grossista a curta distância que não depende dos serviços de transporte grossista das empresas de transporte a longa distância. Trata-se da **Erdgas Münster** (EGM), uma empresa que vende gás alemão produzido pelos seus accionistas, os mais importantes produtores de gás alemão: a BEB ([20-30]*%), a Mobil ([20-30]*%), a Wintershall ([20-30]*%), a Preussag ([10-20]*%) e a RWE-DEA ([0-10]*%). Os accionistas são obrigados a vender a

⁹ Os aspectos carvão e aço do processo foram tratados pela Comissão no Processo IV/ECSC.1252 – RAG/Saarbergwerke. A decisão alemã ainda não foi apresentada. Ver, contudo, o comunicado de imprensa do Bundeskartellamt de 4 de Fevereiro de 1998.

totalidade da sua produção numa área específica do noroeste da Alemanha através da EGM (representando [menos de 10%]* do consumo total do gás alemão) e, desta forma, a empresa tem a garantia do seu abastecimento de gás [...]*.

84. [...]*, a BEB e a Mobil controlariam, após a concentração, as decisões estratégicas da EGM. Essas decisões incluem a posição da EGM num futuro enquadramento de mercado liberalizado (ver infra). As partes alegam que não controlariam a EGM, uma vez que [...]*. Este raciocínio não pode ser aceite. A Exxon exerce o controlo conjunto na aceção do Regulamento das concentrações sobre a BEB e, para além disso, teria sentido económico que a Shell acordasse em [...]*, uma vez que, dessa forma, a Shell beneficiaria também das vantagens de poder controlar a EGM.
85. Embora tanto a Mobil como a BEB sejam empresas de transporte grossista a longa distância, a posição da Mobil nesse mercado é substancialmente inferior à da BEB. Por conseguinte, a Mobil teria interesse, antes da concentração, em manter a possibilidade de utilizar a EGM como um instrumento num futuro enquadramento de mercado liberalizado. Por conseguinte, não existe necessariamente um alinhamento de interesses entre a BEB e a Mobil. Esta capacidade de ser um concorrente potencial seria suprimida após a concentração através da criação de um controlo formal sobre a EGM.
86. As partes fizeram igualmente algumas referências a concursos directos para fornecedores estrangeiros por parte de algumas empresas de distribuição local relativamente de pouca importância. No concurso, as empresas de distribuição local, todas clientes da Wingas, solicitam contingentes para fornecimentos até à fronteira alemã e indicam que elas próprias realizariam o transporte por toda a Alemanha. Um outro exemplo mencionado é a decisão da Stadtwerke ("SW") Viernheim de comprar directamente. Todavia, decorre do inquérito da Comissão que estes concursos não tiveram êxito.
87. O facto de poderem existir concursos esporádicos não significa contudo que as empresas de distribuição local considerem que é viável transportarem elas próprias o gás dentro da Alemanha. Por conseguinte, não significa que considerem que podem entrar em concorrência com as empresas existentes.
88. Os produtores que pretendessem entrar no mercado não só contariam com as empresas alemãs para venderem o seu gás na Alemanha como contariam igualmente numa medida variável com as empresas existentes para o seu trânsito de gás para outros mercados de exportação. Por exemplo, o gás alemão transita nos gasodutos das empresas alemãs existentes para chegar à Suíça e à Itália (e eventualmente mesmo à Polónia), o gás norueguês transita pela Alemanha para chegar à Suíça e o gás russo transita pela Alemanha para chegar a França.

É improvável que empresas de menor dimensão possam conseguir preços ou volumes interessantes ou que os fornecedores tradicionais contornem as empresas existentes

89. O contratos de compra obrigatória a longo prazo (10, 20 ou 30 anos), através dos quais a obrigação final da empresa de transporte grossista é reduzida pelo montante que o produtor vende directamente (ou através de outras empresas) na área da empresa de transporte (igualmente denominadas "cláusulas de vendas paralelas"), aumenta os obstáculos de outras empresas obterem fornecimentos.

90. Para além disso, os fornecedores não têm qualquer interesse em ultrapassarem os seus clientes tradicionais se tal conduzir a uma concorrência gás a gás que reduz os preços obtidos no mercado. E se o fornecedor não estiver disposto a oferecer preços inferiores, não existe qualquer razão para o cliente mudar. A concorrência gás a gás e a redução dos preços é, por conseguinte, o resultado mais provável. Uma vez que o produtor recebe preços globalmente valorizados, essa redução de preços afectaria as vendas totais de gás. Vender a novos candidatos coloca por conseguinte os produtores em risco de uma eventual concorrência prejudicial a nível dos preços. [...]*
91. Segundo [...]*, as cláusulas de vendas paralelas incentivam a empresa de transporte grossista e o fornecedor a competirem pelo mesmo utilizador final e favorecem por conseguinte a concorrência. Contudo, essa concorrência só é susceptível de ocorrer se o benefício retirado pelo fornecedor sobre as suas vendas directas compensar largamente quer os prejuízos a curto prazo dos preços valorizados em relação à totalidade do restante volume de vendas contratado para a empresa grossista de transporte quer os prejuízos a longo prazo de perda de vendas à empresa grossista de transporte quando os actuais contratos terminarem. Não é provável que tal aconteça, pelo que as cláusulas de vendas paralelas funcionam também como um obstáculo à entrada.
92. A Comissão nota igualmente que três dos mais importantes grossistas alemães de longa distância adquiriram uma parte substancial do seu gás de origem não alemã aos produtores noruegueses, dinamarqueses e russos em conjunto (Ruhrgas [...]*, BEB [...]*e Thyssengas [...]*). Ao conjugar a sua procura, o consórcio deveria poder conseguir, através de contratos de longo prazo, melhores preços do que qualquer outra empresa que negociasse o contrato numa base individual. As partes não concordam com esta afirmação e referem que os preços de compra não têm qualquer relação com o volume, sendo no entanto estabelecidos através dos preços de combustíveis alternativos. A Comissão não pode concordar com este argumento, uma vez que se fosse levado até ao seu extremo lógico, implicaria que não seria possível qualquer concorrência de preços no âmbito do sector europeu do gás, dado que todos cobrariam o mesmo preço, nomeadamente o preço dos combustíveis alternativos. Tal é claramente incorrecto, uma vez que as partes têm uma grande liberdade para avaliar os parâmetros do preço do gás, mesmo utilizando ligações a índices de combustíveis alternativos.
93. Note-se igualmente que comprar em conjunto reduz o incentivo de o produtor ultrapassar as empresas grossistas de transporte e vender directa ou indirectamente a outros no seu território. Tal acontece, uma vez que, quando várias empresas combinam as suas compras, o produtor arrisca-se a perder todos os seus clientes se contornasse apenas um deles.
94. E ainda que, tal como as partes alegam, outros candidatos tais como a VNG e a Mobil possam adquirir gás directa e individualmente a preços semelhantes, tal não implica que o mesmo possa acontecer em relação aos novos candidatos. As empresas existentes comprometer-se-ão a utilizar a sua posição e influência, face aos produtores, para os obrigar a não fornecerem a concorrentes. A Wingas indicou que tinha concluído há alguns anos um acordo de fornecimento relativamente ao gás norueguês, mas que a GFU (a organização norueguesa de venda de gás) se tinha recusado a tal. Para além disso, a [...]* declarou que “[...]” continuar a tentar impedir que a [...]” possa comprar gás [...]”.

95. Mesmo que pudessem ser contratados novos volumes, as empresas de transporte grossista a longa distância concluíram acordos de fornecimento (obrigatórios) a longo prazo com os mais importantes clientes (empresas de fornecimento a curta distância, empresas de distribuição local e outros). Por conseguinte, pode ser difícil vender o volume, uma vez que estes acordos de longo prazo constituem um obstáculo suplementar à entrada no mercado da longa distância. A Comissão reconhece que estes contratos terminarão todos um dia e que a procura de gás está a aumentar 2-3% por ano. Por conseguinte, estes contratos não constituem um obstáculo intransponível à entrada no mercado, mas tornam-na indiscutivelmente mais difícil do que num mercado em que não existem compromissos entre compradores e vendedores.
96. Finalmente, as empresas alemãs de transporte grossista a longa distância gastaram muito dinheiro nos últimos anos e continuarão provavelmente a fazê-lo a nível da integração vertical a jusante através da compra de participações nas empresas de transporte grossista a curta distância e nas empresas de distribuição local. [A Comissão considera que]* tal se destina à manutenção da actual estrutura de fornecimento. Esta situação aumentará ainda mais os obstáculos à entrada no mercado.
- (v) *O acesso às infra-estruturas ou à duplicação não constituem uma opção*
- A duplicação de infra-estruturas envolveria custos irrecuperáveis excessivos*
97. Os importantes **investimentos** a nível do capital das empresas existentes em instalações de recepção, gasodutos, armazenagem e ajustamento da qualidade não podem ser utilizados para quaisquer outros efeitos apesar de alguns gasodutos poderem ser convertidos mediante um custo substancial em condutas para petróleo. Por conseguinte, o investimento pode ser considerado, em relação a uma parte muito substancial, como um custo irrecuperável.
98. As partes referem que os custos de entrada no sector do gás não podem ser razoavelmente calculados, uma vez que um obstáculo à entrada como o custo das infra-estruturas de importação é tradicionalmente inferior a [...] do valor do gás adquirido. Contudo, as infra-estruturas de importação não são as únicas infra-estruturas exigidas (podendo a rede de gasodutos de longa distância representar a parte mais importante) e refira-se que o importante investimento em capital é, de uma forma muito significativa, um custo irrecuperável.
99. Para além disso, é sempre mais barato e mais rápido para as empresas existentes aumentarem a sua capacidade de transporte nos gasodutos através do acréscimo de compressores do que para um novo candidato ao mercado construir um novo gasoduto.
100. Por conseguinte, não se prevê que um novo candidato ao mercado comece a construir na Alemanha uma nova rede de gasodutos importantes de alta pressão. Por outras palavras, a “experiência Wingas” não é susceptível de se vir a repetir. A Wingas é uma espécie de “combinação feliz” entre um consumidor alemão de gás industrial muito importante (provavelmente mesmo o maior) que não estava contente com os preços existentes e um produtor russo de grandes dimensões que tinha tido um conflito de interesses com as empresas no mercado. Este conflito de interesses será explicado de uma forma mais aprofundada na parte relativa à apreciação em termos da concorrência.

101. Para além disso, a valorização global que o fornecedor pode esperar alcançar com a renovação do contrato com a empresa de transporte grossista inicial é maior do que a valorização global prevista de um novo candidato ao mercado que tem de proceder a novos investimentos (e, por conseguinte, exige uma margem mais elevada). Além disso, esse novo candidato ao mercado teria de “lutar” para conseguir vender os seus volumes, o que conduzirá a reduções de preços para todos os intervenientes no mercado e dará uma vez mais origem a um preço de valorização global reduzido para o produtor.

O acesso a terceiros proposto pelo sector terá um impacto limitado na possibilidade de os clientes importarem directamente gás em concorrência com as empresas de transporte de longa distância

102. Para efeitos da presente decisão, a Comissão não está convencida de que a eventual conclusão do Verbändevereinbarung Gas (VV Gas) conduza a uma entrada no mercado através do **acesso a terceiros**. Esta conclusão baseia-se na situação actual, nomeadamente a proposta do sector alemão do gás no âmbito das negociações VV Gas.

103. O VV Gas é uma iniciativa de quatro federações comerciais: (a) a BGW, a associação do sector alemão do gás e da água; (b) a VKU, a associação das empresas de distribuição local; (c) a BDI, a associação industrial alemã (consumidores industriais) e (d) a VIK, a associação alemã de produção de energia. A Alemanha optou por, no contexto da Directiva Gás uma “TPA negociada” e a VV Gas pretende estabelecer as orientações para essa TPA negociada. A Autoridade alemã em matéria de concorrência e/ou a Comissão terão acesso ao VV Gas após a sua adopção. O objectivo do VV Gas é, tal como indicado numa carta das quatro federações ao Ministro alemão dos Assuntos Económicos “enviar um sinal ao enquadramento político de que não é necessária qualquer outra regulamentação para o gás natural. O VV Gas preencherá os critérios de orientação para o mercado, competitividade, equidade, transparência e simplicidade e deverá ajudar no desenvolvimento de uma Bolsa do gás natural. O VV Gas incluirá os princípios e as regras básicas para o acesso à rede bem como um cálculo simples das tarifas. O VV Gas será concluído antes do final de 1999.”

104. Apesar desta declaração comum, não parece possível concluir, com base no “caso de referência” desenvolvido pelo sector do gás, que através deste tipo de TPA será possível importar gás em concorrência com as empresas existentes no mercado.

105. O primeiro elemento é que o caso de referência determina que o TPA só é possível se a capacidade dos gasodutos estiver disponível e que os contratos obrigatórios de longo prazo serão tomados em consideração. Resulta da investigação efectuada junto do mercado que é difícil avaliar se a capacidade está disponível e se os operadores no mercado contrataram até 100% da sua procura através de contratos obrigatórios de longo prazo. Por conseguinte, a VV Gas não ameaçará fundamentalmente a situação dos operadores existentes.

106. O segundo elemento é que o caso de referência indica que o gás de terceiros deve ser compatível com as especificações do gás na rede de gasodutos relevante do proprietário dos gasodutos. Tal é definido de tal forma que “a especificação do gás seja de forma a que possa ser transportada no gasoduto sem adaptação por parte do transportador; que tenha uma pressão que permita transportar o gás sem adaptação por parte do transportador e tenha uma especificação que permita utilizá-lo juntamente com outro gás na rede.” Podem não ser critérios fáceis de respeitar tendo em conta as diferentes especificações de gás actualmente comercializados na Alemanha (ver a discussão infra relativa ao gás de

baixo poder calorífico e ao gás de alto poder calorífico e o facto de ambos os tipos de gás serem actualmente vendidos na Alemanha com várias especificações distintas). O gás natural não é, portanto, um produto totalmente homogéneo e a natureza e exequibilidade do TPA para electricidade e telecomunicações é diferente do TPA para o gás. Ora, tal como indicado num documento apresentado pelas partes “uma diferença essencial da Electricidade VV é que em relação ao gás é necessário um acordo distinto com cada operador de gasoduto e que as diferentes especificações do gás e as diferenças de pressão no início e no ponto final complicam a organização concreta”.

107. Um terceiro elemento é que a duração de um acordo de transporte deve ser pelo menos de um ano com duas datas de início por ano (1 de Outubro e 1 de Abril). Pode referir-se que, por conseguinte, os contratos TPA incluirão sempre a utilização no pino do Inverno de forma a existirem as melhores possibilidades de os gasodutos estarem a funcionar a plena capacidade. Para além disso, é objectivo expresso deste requisito impedir o desenvolvimento de um mercado de pronto pagamento. A relevância deste aspecto é que o desenvolvimento de um mercado de pronto pagamento desequilibraria o sistema tradicional. O papel das empresas grossistas de transporte seria especialmente ameaçado, uma vez que um mercado de pronto pagamento facilitaria um contacto directo entre o consumidor final e o produtor tendo como consequência margens reduzidas para o grossista. [...]*. Não estava previsto no VV Gas qualquer aspecto deste tipo.
108. Um quarto elemento é que "[...]*".
109. Finalmente, o VV Gas não fornece acesso à armazenagem, a serviços de ajustamento da qualidade (conversão de gás de baixo poder calorífico/gás de alto poder calorífico) nem a serviços de apoio.
110. As partes sublinham na resposta que o acordo final relativo ao VV Gas exigirá o apoio de utilizadores finais, do organismo alemão dos cartéis e do Governo alemão. Com tantos accionistas envolvidos no processo, as partes não compreendem a especulação da Comissão de que o resultado final não facilitará o acesso de terceiros nem a concorrência. A Comissão tem de realizar a sua apreciação com base nas informações de que dispõe. As informações são o caso de referência do sector do gás. Assim, basear a apreciação em qualquer outro elemento será especular.

Conclusão

111. A Comissão conclui que o mercado alemão do transporte grossista a longa distância constitui um mercado do produto distinto.

Gás de baixo poder calorífico e gás de alto poder calorífico

112. Durante a investigação, vários terceiros alegaram que ao avaliar o impacto da operação nos mercados europeus do gás devia estabelecer-se uma distinção entre o denominado gás de baixo poder calorífico e o gás de alto poder calorífico. A Comissão concorda com as partes de que o gás de baixo poder calorífico e o gás de alto poder calorífico constituem parte de um mercado global do gás natural. A Comissão chegou a esta conclusão com base na substituição do lado da procura. Por outras palavras, um aumento relativo dos preços no gás de baixo poder calorífico entre 5%-10% tornar-se-ia não rentável tendo em conta o facto de os consumidores

na região relevante da Alemanha¹⁰ poderem mudar para o gás de alto poder calorífico.

113. A distinção entre gás de baixo poder calorífico e gás de alto poder calorífico tem a sua origem na descoberta (1959) e exploração (1963) do campo de gás maciço de gás de baixo poder calorífico de Groningen nos Países Baixos, o maior campo de gás na Europa e um dos maiores do mundo. Este campo representou o início da indústria de gás natural na Europa. O consumo total de gás natural foi assim orientado para o gás com as especificações do campo de Groningen. Contudo, a classificação do gás de baixo poder calorífico contém um espectro mais vasto do que abaixo ou acima do poder calorífico de Groningen. Com base na definição de gás de baixo poder calorífico utilizada na Alemanha (DVGW - código de práticas G 260/I – Qualidade do Gás) o gás de baixo poder calorífico é definido como tendo um Índice Wobbe até 13 kWh/m³.
114. As especificações do gás (Groningen ou de baixo poder calorífico) têm um impacto sobre a “estrutura do gás” total a jusante. O transporte em gasodutos de alta pressão (que transportam gás através de longas distâncias), instalações subterrâneas de armazenagem, transporte em gasodutos de baixa pressão (que permite entregar o gás à baixa pressão apropriada para os queimadores utilizados nos lares) e a instalação através da qual o gás foi consumido pelo utilizador final foi destinada e apenas pode ser utilizada com gás de baixo poder calorífico ou com gás de alto poder calorífico.
115. Descobertas posteriores de gás eram de uma qualidade diferente com um poder calorífico mais elevado, uma vez que o gás contém menos nitrogénio inerte. Na realidade, o gás de baixo poder calorífico só foi encontrado noutros campos terrestres nos Países Baixos e no noroeste da Alemanha. Actualmente, existem ainda estruturas de gás de baixo poder calorífico específicas nos Países Baixos, no noroeste da Alemanha, numa parte da Bélgica (nas Províncias de Antuérpia e Limburgo) e numa parte da França (Norte-Pas de Calais).

Substituibilidade do lado da procura: mudança da estrutura de gás, de gás de baixo poder calorífico compatível para gás de alto poder calorífico compatível

a) Um aumento de preços relativo permanente do gás de baixo poder calorífico acelerará esta substituição em curso

116. As partes forneceram quadros que ilustram a substituição em curso do consumo de gás de baixo poder calorífico por gás de alto poder calorífico na Alemanha desde 1975, com base em estatísticas do sector que indicam o volume absoluto e o volume relativo dos diferentes tipos de gás (gás de alto poder calorífico, gás de baixo poder calorífico, gás para forno de coque e outros)
117. Face a este contexto, a questão a investigar é qual a reacção de uma empresa de transporte grossista a um aumento de preços por parte dos produtores de gás de baixo poder calorífico. A reacção da empresa de transporte grossista será

¹⁰ Não é necessário para efeitos do presente caso decidir se existe um mercado distinto do gás de baixo poder calorífico e do gás de alto poder calorífico nos Países Baixos, uma vez que o resultado do caso não seria materialmente diferente.

influenciada pela sua possibilidade de mudar para um produtor de gás de alto poder calorífico e pelos incentivos resultantes da possibilidade dos seus clientes mudarem para uma outra empresa de transporte grossista susceptível de fornecer gás de alto valor calorífico mais barato.

118. Embora seja tecnicamente fácil mudar toda uma rede de gasodutos de gás de baixo poder calorífico para gás de alto poder calorífico, a maior restrição para uma empresa grossista de transporte mudar a sua infra-estrutura é a armazenagem subterrânea. Tal coloca o problema da mudança do gás de baixo poder calorífico para gás de alto poder calorífico a nível da armazenagem. Segundo as partes, a conversão é simples e directa. Segundo a Wingas essa conversão leva tempo (tradicionalmente três ciclos de armazenagem e portanto dois anos para as instalações relevantes) e é dispendiosa (tendo em conta o conteúdo calorífico variável do gás extraído quando o gás de alto poder calorífico é injectado numa instalação de gás de baixo poder calorífico).
119. Contudo, já antes do final do terceiro ciclo de armazenagem o gás extraído pode ser da qualidade de alto poder calorífico. Para além disso, todas as empresas de transporte grossista têm conhecimento de que o “gás de mistura” (acrescentando gás de baixo poder calorífico ao gás de alto poder calorífico a fim de obter um gás de poder calorífico inferior mas dentro da gama do gás de alto poder calorífico ou vice-versa) a fim de alcançar a desejada especificação. Por conseguinte, pode ser relativamente fácil para estas empresas ajustarem o gás que extraem das suas instalações de armazenagem durante o período de conversão através de uma simples mistura a fim de o manter com as especificações do gás de baixo poder calorífico ou gás de alto poder calorífico. Pode imaginar-se que no início conseguiriam acrescentar gás de baixo poder calorífico a fim de manter o gás extraído no âmbito da gama gás de baixo poder calorífico e que gradualmente acrescentariam gás de alto poder calorífico a fim de que este incluísse a especificação gás de alto poder calorífico. Tal reduziria talvez de uma forma significativa os custos de conversão.
120. Com base nas informações supramencionadas, a Comissão conclui que face a um aumento constante dos preços relativos do gás de baixo poder calorífico em comparação com o gás de alto poder calorífico, as restrições técnicas com que os proprietários alemães de instalações de armazenagem de gás de baixo poder calorífico se confrontavam não são de molde a impedi-los de mudar. Por conseguinte, o aumento dos preços relativos contribui para a aceleração da conversão que mais tarde ou mais cedo deverá realizar-se.

b) Os clientes das empresas de transporte grossista que fornecem gás de baixo poder calorífico têm alternativas na área alemã relevante se mudarem para fornecimentos de gás de baixo poder calorífico efectuados pela Wingas

Mudança dos clientes industriais e dos produtores de energia

121. O inquérito efectuado junto do mercado confirmou que os custos de mudança para a maior parte dos clientes industriais e dos produtores de energia ajustarem os seus queimadores são reduzidos enquanto percentagem da sua factura anual de gás. Por conseguinte, poderia ser economicamente viável para um importante consumidor industrial ou produtor de energia ter um novo gasoduto especificamente destinado a um determinado objectivo que ligasse o cliente a um gasoduto de alta pressão de gás de alto poder calorífico nas proximidades (no máximo até 50 km). Assim, a questão é saber se existem gasodutos de gás de alto poder calorífico nas proximidades que

sejam propriedade de outras empresas que não as que têm um interesse na distribuição de gás de baixo poder calorífico. Caso tal acontecesse, o risco de perder tais clientes para uma outra empresa de transporte grossista predisporá a empresa de transporte grossista de gás de baixo poder calorífico “existente no mercado” a proceder ela própria à mudança (se o produtor aumentasse os preços) ou tornará o aumento dos preços da empresa grossista de transporte não rentáveis.

122. No que diz respeito à procura industrial de gás, deve ser estabelecida uma distinção entre a Renânia do Norte - Vestefália e a Baixa Saxónia. Na Renânia do Norte - Vestefália, as vendas de gás por km² são cerca de três vezes superiores às da Baixa Saxónia e o número de clientes industriais por km² é duas vezes e meia superior. Na Renânia do Norte - Vestefália, os gasodutos “Wedal” e “Midal” da Wingas alcançaram por conseguinte provavelmente um número suficiente de clientes de molde a tornar possível a mudança. Para além disso, as instalações de armazenagem subterrânea da Wingas situam-se em Rehden, na fronteira da Renânia do Norte - Vestefália/Baixa Saxónia, permitindo desta forma que a empresa proceda ao necessário “swing” para os seus clientes na Renânia do Norte - Vestefália/Baixa Saxónia. Na Baixa Saxónia, a Wingas tem igualmente a sua rede de gasoduto de alta pressão para gás de elevado poder calorífico. Afigura-se que a única área importante que pode não ser servida por esta rede é a área de Hanôver. Todavia, o âmbito disponível é provavelmente suficiente para tornar um aumento de preços não rentável.
123. Refira-se contudo ainda que deve ser construído um gasoduto específico entre o gasoduto da Wingas de alta pressão para gás com alto poder calorífico até ao cliente industrial. Tal leva o seu tempo e custa dinheiro e tem-se, na prática, apenas revelado rentável se o cliente concordar em concluir um acordo de fornecimento exclusivo com uma duração entre 5 e 10 anos. O fornecedor já existente no mercado do gás de baixo poder calorífico encontra-se por conseguinte numa posição de aumentar o seu preço em relação ao preço existente do gás de alto poder calorífico numa margem até aos custos da nova infra-estrutura. Contudo, esses acordos não são inabituais no sector, de forma a que o custo do gasoduto adicional pode ser compensado de uma forma rentável tal como a experiência da Wingas o tem demonstrado noutras regiões.
124. A Wingas alega que na Baixa Saxónia apenas alguns clientes com uma procura significativa se encontram localizados a uma distância razoável do seu gasoduto de alta pressão de gás de alto poder calorífico, pelo que a sua experiência noutras regiões não é aplicável no que a Wingas considera ser um mercado geográfico distinto, ou seja, a área de gás de baixo poder calorífico do norte da Alemanha.
125. A Comissão reconhece que os custos da mudança nem sempre são reduzidos para os clientes industriais. [Uma empresa]* indicou que os consumidores industriais que utilizam gás natural como matéria-prima para um processo químico podem confrontar-se com custos superiores a 20 milhões de euros. Contudo, a Comissão não tem conhecimento de clientes deste tipo na área alemã relevante.
126. Em suma, a Comissão conclui que um número suficiente de clientes industriais e de produtores de energia de gás de baixo poder calorífico alemães têm a possibilidade de mudar a sua procura para a Wingas quando confrontados com um aumento permanente do preço do gás de baixo poder calorífico contribuindo para tornar esse aumento do preço não rentável.

Mudança das empresas de distribuição local

127. As empresas de distribuição local fornecem as famílias e outros clientes residenciais. Por conseguinte, exigem fornecedores que lhes possam oferecer um elevado “swing”. Tomariam apenas em consideração uma mudança se o seu novo fornecedor pudesse oferecer-lhes um elevado “swing” de alto poder calorífico. A Wingas possui as suas instalações de armazenagem de rede nesta área e pode, por conseguinte, fornecer o “swing”.
128. Acrescente-se que o distribuidor e/ou fornecedor devem igualmente absorver os custos incorridos para proceder à mudança nos lares. Estes custos são estimados em cerca de 60 euros por família com base numa estimativa de custos pormenorizada fornecida, através das partes, por uma empresa experiente de “mudança a nível das famílias”. Com base num consumo por família tradicional de 80 MBTU/ano, um preço por distribuidor local de 3,4 euros/MBTU e um preço de gás tradicional por família de 8 euros/MBTU, um aumento de preço de 5% do gás de baixo poder calorífico fornecido pela empresa de transporte grossista de gás de baixo poder calorífico reduz a margem do distribuidor local em 13,5 euros. Um aumento de preços de 10% reduz a margem do distribuidor local em 27 euros. Assim, os custos da mudança seriam totalmente recuperados pelo distribuidor local num período de 2 a 4 anos. Como a duração tradicional de um contrato de fornecimento entre uma empresa de transporte grossista e uma empresa de distribuição local é entre 10 e 20 anos, o aumento de preços de 5 a 10% tornaria não rentável a mudança das empresas de distribuição local para um fornecedor alternativo de gás de alto poder calorífico. Para além disso, após a mudança de um lar para o gás de alto poder calorífico, este pode funcionar com segurança com gás de baixo poder calorífico até que o gás de alto poder calorífico entre na grelha de distribuição local. A consequência é uma perda de eficácia temporária marginal; contudo, se esta mudança se realizar nos meses de Verão, a perda de eficácia será minimizada.
129. Foi alegado que mesmo que fosse possível uma mudança de gás de baixo poder calorífico para gás de alto poder calorífico, uma empresa de distribuição local não mudaria se se tornasse, ao fazê-lo, uma “ilha de gás de alto poder calorífico” numa área de gás de baixo poder calorífico. Esta situação teria consequências importantes a nível da segurança do fornecimento que o cliente poderia não estar disposto a assumir. A Wingas considera ser esta a principal razão pela qual, apesar de oferecer descontos de 5 a 8% (informação das partes) em comparação com o nível de preços existente, convenceu menos de cinco distribuidores locais (Stadtwerke) na Alemanha a mudarem de gás de baixo poder calorífico para gás de alto poder calorífico.
130. Este argumento não pode ser aceite na situação actual de um aumento de preços relativo permanente. Nessa situação, os incentivos para todos os clientes mudarem seriam os mesmos de forma que, no final, deixaria de existir qualquer situação de isolamento.

c) As alternativas dos clientes da empresa de transporte grossista existente no mercado aumentariam ainda mais os incentivos para que essa empresa já no mercado mudasse

131. Ao confrontar-se com o aumento de preços do gás de baixo poder calorífico relativamente ao gás de alto poder calorífico, constitui um comportamento racional normal de uma empresa de transporte grossista que conclui que uma parte

substancial dos seus clientes tem a possibilidade de mudar para uma empresa grossista de transporte concorrente defender a sua posição. A empresa assegurar-se-á por conseguinte de que ela própria poderá também oferecer o gás de alto poder calorífico mais barato. Assim, a empresa de transporte grossista “existente no mercado” acelerará ela própria a mudança.

Conclusão relativamente à substituíbilidade do lado da procura

132. Para efeitos do presente processo, a Comissão conclui que um aumento permanente dos preços relativos do gás de baixo poder calorífico seria não rentável tendo em conta o facto de a) mais cedo ou mais tarde a cadeia de gás de baixo poder calorífico deve ser convertida em gás de alto poder calorífico, b) esse aumento de preços acelerar a conversão, c) existirem alternativas na zona alemã relevante sob a forma de fornecimentos pela Wingas de gás de alto poder calorífico e d) aumentar ainda mais os incentivos para que as empresas grossistas de transporte de gás de baixo poder calorífico mudarem elas próprias a sua área de consumo.
133. Contudo, acrescenta-se que os custos da mudança representam uma vantagem competitiva da empresa de transporte que pode oferecer a actual especificação, embora aumente o limiar a fim de mudar para um outro fornecedor.

Mercado geográfico relevante

134. As partes consideram que, em geral, os mercados do transporte grossista são nacionais. Indicam que a distribuição foi tradicionalmente organizada em grande medida numa base nacional através de operadores nacionais ou regionais. Todavia, as partes consideram que a tendência para aquisições transfronteiras na sequência da adopção da Directiva Gás não pode ser ignorada. As partes consideram que tentativas de aumentarem os preços na sequência da concentração em Estados-Membros individuais seriam derrotadas não apenas pela concorrência a nível nacional, mas igualmente por maiores compras transfronteiras por parte das empresas de transporte grossista, das empresas de distribuição local, dos produtores de energia e de grandes utilizadores industriais.
135. Uma vez que a propriedade das infra-estruturas é ainda organizada numa grande medida numa base nacional e como as condições para o acesso a terceiros permanecerão essencialmente estabelecidas numa base nacional, a Comissão considera que os mercados permanecerão no futuro próximo principalmente nacionais.
- a) Os Países Baixos
136. Pelas razões indicadas no ponto anterior, a Comissão concorda com as partes de que o mercado de transporte grossista neerlandês é nacional.
- b) Mercado(s) alemão(ões) grossista(s) de longa distância
137. No que diz respeito à Alemanha, existem indícios de que, actualmente, os mercados podem ainda ser regionais. As regiões seriam definidas (a) pelos acordos de demarcação anteriormente existentes, mas agora ilegais, tais como os que a Ruhrgas tinha concluído com a BEB e com a Thyssengas, e (b) pela propriedade dos gasodutos de transporte de alta pressão a longa distância. Apesar do facto de os

acordos de demarcação serem ilegais desde Abril de 1998, foram concluídos apenas dois acordos com um cliente alemão fora do próprio território regional da empresa de transporte de longa distância, ambos pela Ruhrgas relativamente a fornecimentos anuais de [...] mil milhões de m³ cada um e através da construção de um novo gasoduto. [...].

As antigas regiões de demarcação são ainda relevantes tendo em conta o receio de uma retaliação

138. Os documentos internos da [...], da [...] e da [...] confirmam a contínua importância das antigas regiões de demarcação tendo em conta o receio de retaliação.

139. [...]

140. [...]¹¹

141. [...]

142. [...]

143. [...]

144. [...]¹²

145. [...]

146. [...]

Definição das regiões

147. As regiões consistiriam assim na “região Thyssengas” (parte ocidental da Renânia do Norte/Vestefália ao longo da fronteira belgo/neerlandesa), a região “BEB” (Hamburgo, Schleswig-Holstein e partes de Brema e Baixa Saxónia), a região “VNG” (Mecklenburg-Pomerânia Ocidental, Brandeburgo, partes da Saxónia e da Saxónia-Anhalt – uma região em que a Ruhrgas não tem a sua própria rede de gasodutos) e o território Ruhrgas (o restante dos “Alte Bundesländer” e partes da Saxónia e da Saxónia-Anhalt servidos por uma empresa de transporte grossista de curta distância que é detida conjuntamente pela Ruhrgas e pela VNG).

Posição de algumas outras empresas de transporte grossista a longa distância

148. A Mobil nunca teve uma “região própria” nem gasodutos de alta pressão, mas conseguiu chegar aos seus clientes através de acordos de acesso a terceiros com [...].

149. A Wingas concorre, através da sua própria rede de gasodutos, em cada um destes territórios e a maior parte das empresas grossistas de curta distância estão ao alcance da sua rede de gasodutos (corredor de pelo menos 50 km). Contudo, nesta base, não pode concluir-se que as condições de concorrência no âmbito de todo o país sejam

¹¹ [...]

¹² [...]

equitativas. [...] os respectivos grossistas de longa e curta distância estabelecem uma diferença entre os seus preços consoante o cliente tenha ou não uma alternativa sob a forma de fornecimentos por parte da Wingas.

O proposto regime do acesso de terceiros do sector alemão (Caso de referência VV Gas) não influenciará o estabelecimento geográfico de condições de concorrência

150. Decorre da descrição do VV Gas na secção relativa ao mercado do produto que a Comissão não considera que a VV Gas consiga importar gás em concorrência com as empresas existentes no mercado.
151. Pela razão indicada nessa secção no que diz respeito às limitações do conceito de VV Gas e o caso de referência do sector do gás tal como o facto de a) existir uma dificuldade generalizada para avaliar se a capacidade está disponível, b) com a duração mínima de um ano, o pico de inverno ser sempre tomado em consideração na avaliação da capacidade livre de um gasoduto, c) as dificuldades resultantes das especificações do gás (poder calorífico, pressão e outro) e d) o âmbito limitado dos serviços oferecidos, a Comissão considera que a VV Gas não é suficiente para se considerar, de um ponto de vista de uma análise prospectiva, que o mercado é nacional. Para além disso, a Comissão toma em consideração que no caso de um litígio entre uma parte que solicite um TPA e uma parte que recuse TPA, os procedimentos junto das autoridades responsáveis em matéria de concorrência e/ou dos tribunais podem levar vários anos até que seja estabelecido um “precedente”.

Conclusão

152. Com base no que precede, a Comissão considera que os mercados do transporte grossista na Alemanha podem ainda ser regionais, seguindo as antigas linhas de demarcação. Todavia, pode não ser necessário, para efeitos da presente decisão, decidir da definição geográfica do mercado de transporte grossista a longa distância no âmbito da Alemanha, uma vez que a concentração conduz igualmente ao reforço de uma posição dominante (colectiva) se o mercado do transporte grossista a longa distância fosse nacional.
153. As partes alegaram na resposta que o mercado é nacional, não regional. Indicaram que os preços do gás são determinados pelos combustíveis concorrentes e não pela localização regional. No entanto, tal está em contradição com as informações obtidas pela Comissão na investigação realizada junto do mercado de que os preços divergem igualmente com base no facto de um cliente ter ou não um fornecedor alternativo (concorrência gás a gás). As partes referem também que uma análise prospectiva deve tomar em consideração a recente eliminação da demarcação e o acordo sectorial pendente relativo ao acesso negociado de terceiros. Contudo, subsistem demasiadas incertezas para concluir que o acordo final conduziria a um mercado nacional em que as condições competitivas são as mesmas.

Posição dos participantes no mercado

- (a) O mercado neerlandês do transporte grossista

1. Relação entre os produtores neerlandeses de gás e a Gasunie

154. Em 1947, a Exxon e a Shell constituíram uma empresa comum 50/50, denominada Nederlandse Aardolie Maatschappij (“NAM”), com o objecto de explorar e produzir hidrocarbonetos nos Países Baixos. Na sequência da descoberta pela NAM do grande campo de gás de Groningen em 1959, o Governo dos Países Baixos organizou o sector neerlandês do gás de forma a reflectir a importância estratégica do campo de Groningen para a economia neerlandesa. Para este efeito, o Governo dos Países Baixos concluiu em 1963 um acordo com a Exxon, a Shell, e a NAM, segundo o qual a NAM tem a responsabilidade de desenvolver e produzir a concessão de Groningen por conta da Parceria Groningen em que a NAM tem 60% e o Governo dos Países Baixos, através da EBN, 40%. Para além disso, a Exxon, a Shell e o Governo dos Países Baixos constituíram uma empresa denominada Gasunie, a quem foi confiada a comercialização de todo o gás de Groningen. O Governo dos Países Baixos detém uma participação de 50% na Gasunie (10% directamente – 40% através da EBN), enquanto a Exxon e a Shell têm 25% cada uma. Finalmente, o Governo dos Países Baixos concluiu um acordo de direito privado com a Gasunie, segundo o qual a Gasunie deve obter a aprovação do Governo para determinadas decisões comerciais.
155. Desde 1959, a NAM obteve licenças de produção para outros campos de gás neerlandeses terrestres e ao largo e aproximadamente 50% da sua actual produção provém destes outros denominados pequenos campos (em comparação com Groningen). As partes indicaram que a maior parte destas concessões são igualmente emitidas em benefício de parcerias em que a EBN geralmente detém uma participação de 40 a 50%. O gás destes campos foi vendido à Gasunie. Para além disso, todas as futuras descobertas realizadas pela NAM devem ser vendidas à Gasunie [...¹³]*. No total, a NAM representa 75% a 80% da produção total de gás neerlandês (tendo em conta a participação da EBN na produção da NAM, a NAM representa cerca de 45% da produção numa base líquida). A EBN tem igualmente comercializado todas as suas participações através da Gasunie. [...]*.
156. Até 1994, os produtores neerlandeses eram obrigados a vender todo o gás destinado ao mercado neerlandês à Gasunie. Os próprios produtores neerlandeses podiam vender ao mercado de exportação, apesar de os preços serem ainda controlados pelo Governo. Para além disso, a Gasunie é obrigada a comprar gás a todos os pequenos campos antes da produção em condições financeiras estabelecidas à partida se o produtor tiver optado por oferecer o gás à Gasunie. [...]*.
157. Afigura-se que, em geral, o Governo dos Países Baixos não aprovaria os preços num contrato de exportação de gás neerlandês se este preço fosse inferior ao preço “valorizado” da Gasunie, denominado o “Norm Inkoop Prijs” (NIP ou Preço Normativo de Compra). Desta forma, o Governo assegura-se de que recebe a sua parte do “bolo do gás”.
158. [...]*¹⁴.
159. A NAM possui duas das três instalações de armazenagem subterrânea neerlandesas (campos de gás esgotados) que alugou na totalidade à Gasunie. A terceira instalação, explorada pela BP Amoco, está igualmente alugada na sua totalidade à

¹³ [...]*

¹⁴ [...]*

Gasunie. Por conseguinte, apenas a Gasunie pode oferecer instalações de armazenagem subterrânea nos Países Baixos. Embora existam os dois campos de gás esgotados neerlandeses, que poderiam ser transformados em instalações de armazenagem subterrânea ao serviço do mercado neerlandês, não é provável que estas instalações sejam desenvolvidas por outros, tendo em conta os riscos envolvidos. Esses riscos dizem respeito ao investimento necessário associado ao facto de a Gasunie poder sempre baixar a sua tarifa, tornando desta forma o investimento não rentável. Note-se igualmente que [...]*.

2. Estrutura empresarial de gestão da Gasunie

160. A Gasunie é propriedade a 50% do Estado neerlandês e da Exxon e Shell a 25% cada uma. As decisões são tomadas com uma maioria de votos de [...]*. Não existem quaisquer acordos específicos de accionistas. Por conseguinte, a Exxon não tem qualquer controlo **de jure** sobre a Gasunie na acepção do Regulamento das concentrações.
161. Quanto ao controlo **de facto**, as partes alegam que não existe qualquer **comunhão de interesses** entre a Exxon e a Shell. [...]*. Contudo, pelas razões referidas infra, não é necessário decidir se a Exxon tem ou não controlo de facto sobre a Gasunie na acepção do Regulamento das concentrações.

3. A posição da venda de gás da Gasunie no mercado neerlandês

162. A Gasunie é a empresa neerlandesa de transporte dominante com cerca de [...]* das vendas totais. A Gasunie reconhece expressamente a sua posição dominante na introdução do seu novo sistema de tarifas. [...]*¹⁵. Além disso, segundo o "Plano de vendas de gás de 1999" da Gasunie, esta empresa fornecerá [...]*.
163. A Gasunie detém ou tem direitos exclusivos sobre a) a totalidade da rede de gasodutos de alta pressão neerlandesa (à excepção de uma linha do sul dos Países Baixos, através da qual é importado gás do Reino Unido), b) todas as instalações de processamento e mistura, c) toda a capacidade de armazenagem (subterrânea e de gás natural líquido).
164. Decorre igualmente de vários [documentos]* que a Gasunie se confronta e se continuará a confrontar com pouca concorrência. Estes documentos, citados nos pontos que se seguem, apoiam a avaliação interna da Gasunie de que é uma empresa em posição dominante.
165. [...]*.
166. [...]*.
167. [...]*
168. [...]*
169. [...]*

¹⁵ [...]*

4. A posição da Mobil no mercado neerlandês

170. A Mobil é um dos três concorrentes efectivos. Tem, segundo as partes, uma quota de [menos de 5]*% do mercado total. A Statoil (ou o comité norueguês de negociação conjunta que comercializa todo o gás norueguês) tem uma quota de mercado estimada de 4% através do seu contrato de fornecimento a uma importante unidade de produção de energia. A EnTrade, uma empresa comercial do RDC Pnem/Mega neerlandês, é outro concorrente com uma quota de mercado de 4% resultante da venda do gás britânico a consumidores industriais e a um produtor de energia no âmbito do alcance do seu gasoduto parcialmente propriedade da Zebra HCV no sul dos Países Baixos. Tem um acordo de transporte de acesso a terceiros com a Gasunie para o fornecimento a um cliente.
171. A posição da Mobil nos Países Baixos decorre da sua **Estratégia europeia de vendas de gás** [...]*. Esta estratégia europeia será descrita nos pontos que se seguem. Esta descrição é igualmente de relevância para a avaliação da posição da Mobil no mercado alemão.

Estratégia da Mobil para as vendas de gás europeu

172. [...]*
173. [...]*.
174. [...]*.
175. [...]*
176. [...]*

A Mobil nos Países Baixos

177. [...]*¹⁶
178. [...]*.
179. [...]*.
180. [...]*.

- b) O(s) mercado(s) alemão(ões) de transporte grossista a longa distância

Os participantes no mercado

181. Na secção relativa à definição do mercado do produto, a Comissão chegou à conclusão de que o mercado do transporte grossista a longa distância é um mercado do produto distinto, em que a entrada depende da clientela dos operadores. Foi igualmente concluído que não é susceptível de se verificarem novas entradas através de um novo investimento em infra-estruturas próprias.

¹⁶ [...]*

182. Os operadores no mercado são as empresas que: (a) compram gás a produtores estrangeiros, (b) são capazes de transportar o gás até aos seus clientes através de uma rede de gasodutos de alta pressão, (c) são capazes de fornecer *swing* e (d) podem fornecer outros serviços conexos. Desempenham estes serviços com base nos seus próprios investimentos ou devido ao facto de terem recebido parte deles no âmbito de acesso a terceiros e outros.
183. A Ruhrgas, a BEB, a VNG, a Thyssengas e a Wingas são os principais operadores no mercado. Realizam todos os serviços supramencionados através dos seus próprios investimentos.
184. A Exxon é um operador activo no mercado alemão através da sua empresa comum 50/50 de longa duração com a Shell, a **BEB**. A Exxon reconhece que detém o controlo conjunto com a Shell sobre a BEB na acepção do Regulamento das concentrações. A Exxon está igualmente activa no mercado relevante através da sua quota de 25% na **Thyssengas**. As restantes partes são detidas pela Shell (25%) e pela RWE (50%). A Exxon reconhece que tem o controlo conjunto com a RWE e a Shell sobre a Thyssengas na acepção do Regulamento das concentrações.
185. A **Ruhrgas** é a mais importante empresa alemã de transporte a longa distância. Tanto a Exxon, através da BEB, como a Mobil são accionistas da Ruhrgas. A participação da BEB representa 29,5%. A maior parte dos direitos de voto que acompanham esta participação (25%) é votada directamente; o restante (4,5%) faz parte do denominado agrupamento Schubert no âmbito da Ruhrgas. O agrupamento Schubert representa 15% dos votos na Ruhrgas. Os membros do agrupamento são a Mobil (7,4%), a BEB (4,5%), a BP Amoco (0,5%) e a Preussag (2,6%). Os votos devem ser expressos como um bloco e as regras do agrupamento Schubert determinam que nenhum membro pode ter mais de [...]% dos direitos de voto no âmbito do agrupamento. É alegado pelas partes que, como consequência destas regras, os actuais direitos de voto da BEB no agrupamento Schubert seriam atribuídos, após a operação de concentração, à BP Amoco e à Preussag. Refira-se que os accionistas Schubert comprometeram-se através de contrato a fornecer [...] *% das suas reservas internas suplementares à Ruhrgas. Estes fornecimentos à RG são transportados pela [...] *.
186. A Ruhrgas é formalmente controlada pelo denominado agrupamento Bergemann, um agrupamento de accionistas que representa 59,76% dos votos. O agrupamento reúne a participação de 25% da BP Amoco conjuntamente com os votos detidos por um grupo de produtores alemães de carvão e aço (que se encontram activos frequentemente na produção e distribuição de electricidade). Estas regras complicadas devem impedir que a Ruhrgas fosse controlada por grupos multinacionais de petróleo e gás.
187. [...] *¹⁷.
188. Para além disso, tendo em conta o acordo de accionistas existente entre a BEB e a Ruhrgas, é exigido um voto de [...] * se se tratar de uma questão “essencial para a BEB”. Por conseguinte, isto confere à BEB um veto relativamente a todas as questões que forem essenciais para ela. As partes indicaram que esta cláusula nunca foi invocada. [...] *.

¹⁷ [...] *

189. [...]*. Por conseguinte, parece que, apesar da ausência de um controlo *de jure*, as empresas petrolíferas têm *de facto* influência sobre a Ruhrgas.
190. A Verbundnetz Gas (**VNG**) é uma empresa de transporte grossista a longa distância que desenvolve as suas actividades nos novos Länder alemães. Foi criada nos anos 60 e privatizada após a reunificação alemã. Os seus actuais accionistas são a Ruhrgas (36,8%), a Wintershall (15,8%), as autarquias locais (15,8%) e a BEB (10,5%). Para além disso, a Statoil, a Erdöl-Erdgas Gommern, a PreussenElektra e a Gazprom detêm cada uma 5,2%. Daí decorre que todos os accionistas da VNG, à excepção das autarquias locais, são produtores de gás e/ou empresas de transporte grossista a longa distância.
191. A **Wingas** é uma empresa comum 65%/35% entre a Wintershall (uma filial da BASF) e a Gazprom.
192. [...]*.
193. A **EWE** é *de facto* uma empresa de transporte grossista a curta distância, uma vez que não desenvolve actividades na revenda de gás importado ou de produção própria a outras empresas que operam numa rede de alta pressão (empresas grossistas de transporte a longa e curta distância). Contudo, importa directamente da Gasunie uma parte substancial das suas vendas de gás através do seu próprio gasoduto de alta pressão (gás de baixo poder calorífico). É, por conseguinte, considerada uma empresa grossista de transporte de longa distância.

Posição no mercado

a) Local

194. A **BEB** indicou ter uma quota de mercado de [40-50]*% no norte da Alemanha (Schleswig-Holstein, Hamburgo, Brema e Baixa Saxónia). Todavia, esta região "do norte da Alemanha" é maior do que a região demarcada da BEB, que inclui apenas partes de Brema e da Baixa Saxónia. O restante é "território Ruhrgas", em troca do qual a Ruhrgas tinha concluído um acordo de demarcação com a Erdgas Münster. Daí resulta, por conseguinte, que a quota de mercado da BEB na sua região de demarcação é superior a [40-50]*%.
195. [...]*.
196. [...]*.
197. O documento de estratégia da **RG** de Outubro de 1998 indica que como consequência da concorrência gás a gás, esta empresa não pode manter a sua quota de 100% nesta área. Embora não estejam disponíveis dados exactos, o facto de a RG representar cerca de [+50%]*% dos fornecimentos às empresas grossistas de transporte de curta distância que operam nesta área, constitui a melhor estimativa aproximada disponível para a sua quota de mercado.
198. A **VNG** possuía, mesmo segundo a resposta das partes a um pedido ao abrigo do artigo 11º, uma quota de mercado de [90-100]*% em 1997. A **TG** tinha segundo as partes [70-80]*% em 1997. [...]*.

b) No mercado alemão

199. Todos os dados relativos às vendas constantes da presente secção referem-se a 1997. As importações totais de gás na Alemanha elevam-se a 75,6 mil milhões de metros cúbicos.
200. A BEB produz metade do gás alemão, o que representa [...] mil milhões de metros cúbicos de produção. Adquire igualmente [...] mil milhões de metros cúbicos à Gasunie, à Gazprom, à DONG (a empresa estatal dinamarquesa de petróleo e gás), à GFU (a entidade norueguesa de vendas de gás) e uma pequena parte a outros produtores alemães. A Thyssengas importa [...] mil milhões de metros cúbicos. A Mobil importa [...] mil milhões de metros cúbicos da sua produção neerlandesa e da Noruega. A Mobil é igualmente um produtor de gás alemão (cerca de [...] da produção alemã, o que representa [...] mil milhões de metros cúbicos). A Ruhrgas importa [...] mil milhões de metros cúbicos dos Países Baixos, da Noruega, da Dinamarca e da Rússia. Adquire [...] mil milhões de metros cúbicos de gás produzido na Alemanha. A VNG importa [...] mil milhões de metros cúbicos. A Wingas importa 6,9 mil milhões de metros cúbicos. A EWE importa, tal como referido supra, gás da Gasunie. Este volume representa [...] mil milhões de metros cúbicos.
201. Os dados relativos às importações supramencionados atribuem as seguintes quotas de mercado às empresas grossistas de transporte a longa distância: [RG [50-60]*%, BEB [10-20]*%, VNG [10-20]*%, Wingas [0-10]*%, TG [0-10]*%, Mobil [0-10]*% e EWE [0-10]*%.]

A estratégia alemã da Mobil

202. A Mobil descreveu no seu documento de estratégia europeia a sua posição na Alemanha da seguinte forma: [...]*
203. [...]*.
204. [...]*

Apreciação em termos de concorrência

- a) O mercado do transporte grossista neerlandês

As partes e a Gasunie reconhecem nos seus documentos internos que a Gasunie tem uma posição dominante e que continuará a tê-la

205. Com base nos documentos referidos na secção relativa à posição das partes no mercado, pode concluir-se que a Gasunie tem uma posição dominante e continuará a tê-la (a sua actual quota de mercado de [80-90]*% é susceptível de permanecer ao mesmo nível nos próximos [...] anos).

A pressão em termos de concorrência dos outros concorrentes efectivos continua a ser limitada

206. À excepção da Mobil, existem dois outros concorrentes efectivos, a Statoil e a Entrade. A Statoil referiu que “a sua política nos mercados neerlandês (e alemão) de distribuição grossista do gás podem a curto prazo ser caracterizados como uma abordagem “esperar para ver”. [...]*.

207. As “vendas directas” efectuadas pela Statoil à fábrica da Eems constitui o único contrato alguma vez celebrado directamente pela Statoil, pelo que , com base no que precede, a Comissão considera que, globalmente, a Statoil não pode ser considerada como um concorrente que permanecerá activo no mercado. [...]*
208. O outro concorrente efectivo é a Entrade. A Entrade contratou [...]*. O potencial de vendas da Entrade juntamente com o seu gasoduto parecem estar mais ao menos esgotados. O potencial para aumentar ainda mais as vendas através do TPA com a Gasunie parece ser limitado [...]*.
209. A Mobil tem vendas de gás anuais de [...]* no âmbito de contratos. Cerca de [...]* têm a sua origem no Reino Unido, provindo o restante da concessão do norte da Frísia da Mobil (Anjum). Um destes contratos é [...]*. A Mobil referiu que não tem mais produção própria de “high swing” não comprometida.

Concorrência potencial

210. [...]*
211. As partes referem a proximidade do actual terminal de gás natural liquefeito de Zeebrugge com capacidade disponível e os gasodutos de ligação que possibilitam a entrada imediata de gás liquefeito natural nos Países Baixos e indicam na sua resposta que a Sonatrach, a empresa de gás argelina, poderá entrar assim no mercado neerlandês. As partes não forneceram dados relativos à actual capacidade disponível no terminal de Zeebrugge e nos gasodutos de ligação. Contudo, novos fornecimentos de gás natural liquefeito são muito mais dispendiosos (custo de 16-19 ct (HFL)/m³) do que os fornecimentos por gasoduto e não existe qualquer indicação de integração vertical da Sonatrach em qualquer outro mercado europeu do gás. Por conseguinte, não se considera muito provável a entrada da Sonatrach nos Países Baixos.
212. As partes indicam igualmente que o recente acordo TPA que a Gazprom garantiu com a Ruhrgas facilita a eventual entrada da Gazprom no mercado neerlandês. Embora este acordo possa facilitar a eventual entrada, não a torna mais provável. [...]*. Na resposta, as partes indicaram que a potencial supressão do acordo de vendas paralelas diz apenas respeito à comercialização directa pela Gazprom a um actual cliente da Gasunie. Contudo, todos os clientes à excepção dos da Statiol, Entrade e Mobil (que representam [80-90]*% do mercado) são clientes actuais da Gasunie, pelo que a protecção é substancial.
213. Na resposta, as partes indicam que grandes empresas continentais de transporte grossista possuem gás em vários pontos ao longo da fronteira neerlandesa. A Distrigaz, a Thyssengas, a Wingas, a SNAM, a Gaz de France, a BEB e a Ruhrgas dispõem todas de fornecimentos que podem ser potencialmente vendidos no mercado neerlandês e não existem quaisquer acordos de vendas paralelas entre a Gasunie e estas empresas relativamente a tais vendas no mercado neerlandês. É certo que todas estas empresas possuem gás em vários pontos da fronteira neerlandesa, uma vez que todas, à excepção da Wingas, compram gás à Gasunie. Ainda que o contrato permitisse a estas empresas revender o gás da Gasunie nos Países Baixos ou mesmo que tivessem acesso a gás próximo proveniente de outras fontes para vender nos Países Baixos, é pouco provável que estas empresas "atacassem" o seu fornecedor tendo em conta o risco de retaliação por parte da Gasunie [...]*.

214. Embora não se possa excluir que uma ou mais das empresas supramencionadas ou quaisquer outras empresas possam entrar no mercado neerlandês, a Comissão pode concluir que o âmbito para o desenvolvimento de concorrência potencial é bastante reduzido, uma vez que a própria Gasunie não espera perder muito mais quota de mercado [...]*. Esta estimativa foi realizada com pleno conhecimento da própria estrutura de tarifas do TPA e dos planos de liberalização do Governo dos Países Baixos.

215. No que diz respeito à estrutura da Gasunie, a Comissão reconhece que todos os eventuais serviços necessários à exploração de actividades a nível do gás nos Países Baixos são incluídos na tarifa. O âmbito de tarifa contrasta com a abordagem bastante limitada “apenas transporte por gasoduto” assumida pelo sector alemão do gás no actual VV Gas. Contudo, estas tarifas não tornam esta entrada mais provável. A tarifa baseia-se nos custos alternativos do cliente a fim de fornecer o próprio serviço e é calculado em relação aos custos de substituição da Gasunie para a infra-estrutura. Embora a Comissão reconheça que a tarifa passa economias de escala da Gasunie para o cliente [...]*.

216. [...]*

217. [...]*

A Mobil encontra-se numa posição única

218. [...]*

219. As partes alegam que a Mobil não tem força única para competir no mercado neerlandês e que qualquer novo candidato ao mercado pode replicar e ultrapassar a posição da Mobil no mercado neerlandês. As partes indicam que qualquer produtor neerlandês com reservas não comprometidas tem várias opções de comercialização: exportar, vender a um comerciante, a um utilizador final neerlandês, a uma empresa de distribuição regional ou à Gasunie. Embora isto seja verdade, deve notar-se que todas as reservas actuais estão e foram comprometidas com a Gasunie à excepção de uma parte das reservas da Mobil. A Mobil tem [...]* mil milhões de m³ de reservas comprovadas nos Países Baixos das quais [...]* mil milhões de m³ não estão ainda comprometidas. Para além disso, a Mobil tem outros [...]* mil milhões de m³ de reservas eventuais. [...]*. Uma vez mais, este facto torna a Mobil “única”.

220. Além disso, é feita referência à estratégia da Mobil, que indica claramente [...]*.

A concentração eliminará a Mobil enquanto concorrente

221. Uma fusão entre a Mobil e a Exxon conduziria em circunstâncias normais a um incentivo altamente reduzido para a Mobil competir contra a Gasunie. A Exxon tem uma participação importante e lucrativa na Gasunie e registaria receitas mais baixas resultantes da concorrência de preços entre duas das suas empresas comuns. Contudo, tendo em conta os acordos contratuais com base nos quais a Gasunie foi criada, a Mobil não poderá continuar a entrar em concorrência com a Gasunie.

222. O acordo da Exxon com a Shell e o Governo dos Países Baixos de 1963 exige a venda de todo o gás neerlandês da Exxon à Gasunie. Por conseguinte, a Exxon exigirá o acordo da Shell e do Governo dos Países Baixos antes de entrar directamente em concorrência com a Gasunie. Mesmo que se possa partir do princípio que o Governo dos Países Baixos dará o seu acordo ao facto de a Mobil

entrar em concorrência com a Gasunie, tendo em conta o apoio do Governo à liberalização do mercado do gás, não seria do interesse económico da Shell dar esse acordo tendo em conta as enormes perdas de lucros para a Gasunie resultantes de uma concorrência a nível dos preços. [...]*

223. Por conseguinte, a concentração tem como efeito que um dos dois únicos concorrentes efectivos “activos” da Gasunie serão eliminados do mercado. Por conseguinte, a Comissão considera que a concentração reforça a posição dominante da Gasunie em resultado da qual será significativamente entravada uma concorrência efectiva no mercado do transporte grossista de gás neerlandês.
224. Na resposta, as partes indicam que o comportamento da Gasunie no mercado não foi alterado pela presença da Mobil, enquanto concorrente, nem se alterará se a Mobil e a Exxon se fundirem, uma vez que os preços do gás são estabelecidos por referência a combustíveis alternativos e os preços dos serviços são fixados comparativamente aos serviços prestados noutros pontos da Europa. Se este raciocínio for aceite, torna-se equivalente a indicar que a concorrência no sector do gás é irrelevante. Tal não é evidentemente verdadeiro, mesmo com base nos documentos internos da própria Gasunie.

O Regulamento das concentrações é aplicável ao reforço de uma posição dominante que não é detida pelas partes na concentração

225. Note-se que o n.º 3 do artigo 2º do Regulamento das concentrações determina que uma concentração que cria ou reforça uma posição dominante deve ser declarada incompatível com o mercado comum. Assim, o n.º 3 do artigo 2º *não* está limitado, em termos, à proibição de uma operação que dê origem à criação ou reforço de uma posição dominante *por parte de uma ou mais das partes na concentração* – ver igualmente os primeiro, quinto e sétimo considerandos do preâmbulo do Regulamento.
226. O raciocínio do Tribunal de Justiça no acórdão *Kali und Salz*¹⁸ e do Tribunal de Primeira Instância no acórdão *Gencor*¹⁹ confirma *indirectamente* a conclusão supramencionada. A Comissão reconhece que o apoio é indirecto, uma vez que ambos os casos tratam de posições dominantes oligopolísticas.
227. Contudo, o Tribunal, no fundamento 171 do acórdão *Kali und Salz* confirma em termos gerais que a posição dominante que é criada ou reforçada não necessita de ser uma das partes na concentração.

Uma concentração que cria ou reforça uma posição dominante das partes na concentração que é uma entidade não envolvida na concentração é responsável por provar a incompatibilidade com o sistema de concorrência falseada estabelecido pelo Tratado. Por conseguinte, se se devesse aceitar que apenas as concentrações que criam ou reforçam uma posição dominante por parte das partes na concentração eram abrangidas pelo Regulamento, o seu objectivo tal como indicado nos considerandos supramencionados seria parcialmente frustrado. O Regulamento seria desta forma privado de um aspecto não insignificante da sua eficácia, sem que tal fosse necessário do ponto de vista da estrutura geral do sistema comunitário do controlo das concentrações.

¹⁸ Processos apensos C-68/94 e C-30/95 França e outros/Comissão (1998) Col. I-1375.

¹⁹ Acórdão de 25 de Março de 1999 e processo T-102/96 Gencor/Comissão (ainda não apresentado).

228. A Comissão considera que a criação ou reforço de uma posição dominante por parte de um terceiro não é excluída do âmbito de aplicação do n.º 3 do artigo 2º do Regulamento das concentrações. Para além disso, deve recordar-se que a Gasunie é uma empresa comum em que uma das partes na concentração tem um interesse substancial.

229. Na resposta, as partes indicam que não existe qualquer precedente para a aplicação do n.º 3 do artigo 2º, o que é correcto, mas irrelevante. Para além disso, as partes alegam que não é necessário aplicar o Regulamento das concentrações a esses casos, uma vez que as autoridades europeia e nacional em matéria de concorrência dispõem de outros meios para tratar abusos de posição dominante de terceiros. Todavia, o Regulamento das concentrações prevê um controlo estrutural, "que não permite a criação ou o reforço de uma posição dominante", e não um sistema de controlo do abuso.

b) O(s) mercado(s) grossista(s) do transporte a longa distância na Alemanha

Mercado do gás alemão não competitivo

230. Tal como indicado anteriormente na secção relativa ao mercado de produto e ao mercado geográfico, existem duas formas de abordar a actividade de transporte grossista a longa distância na Alemanha. É possível concluir que os mercados são ainda regionais, embora as regiões sejam definidas ao longo das linhas das "antigas regiões de demarcação". Todavia, pode igualmente considerar-se que o mercado é nacional. A Comissão examinou o mercado do transporte grossista a longa distância a partir de ambas as abordagens e considera que, como consequência da operação notificada, as actuais posições dominantes únicas (mercado regional) e/ou colectivas (mercado nacional) são reforçadas.

Os obstáculos à entrada são muito elevados no mercado alemão do transporte grossista a longa distância.

231. Tal como indicado na secção relativa ao mercado do produto relevante, os obstáculos resultam da natureza dos investimentos em custos irrecuperáveis das despesas significativas em capital necessárias para ter uma infra-estrutura própria de transporte grossista a longa distância, contratos de compra obrigatória a longo prazo entre produtores e empresas de transporte grossista a longa distância, cláusulas de vendas paralelas nesses contratos e acordos a longo prazo entre empresas de transporte grossista a longa distância e os seus clientes. Tudo isto torna o sector muito estável. Na Alemanha, a estabilidade foi até Maio de 1998 regulada por acordos privados (os acordos de demarcação). Foi igualmente indicado nessa secção que, com base no regime TPA alemão para o sector proposto (caso de referência VV Gas), não é provável que com base neste acesso a terceiros a posição das empresas de transporte grossista a longa distância possa ser contestada.

Concentração a nível do fornecimento

232. A RG, a BEB, a TG e a VNG representam [80-90]*% das importações de gás na Alemanha. Isto torna o fornecimento muito concentrado e os documentos referidos na secção relativa ao mercado geográfico (mercados regionais) demonstram que devido ao receio comum de retaliação, continuará a existir uma relação estável entre as quatro empresas.

Ligações entre operadores no mercado limitam ainda mais os incentivos de existir uma concorrência entre a Ruhrgas, a BEB e a Thyssengas

233. As seis empresas de transporte grossista a longa distância tinham já todas, antes da concentração, uma certa forma de ligação a nível do capital entre si. A BEB e a Thyssengas são controladas conjuntamente pela Exxon e pela Shell. A BEB e a Mobil são accionistas na Ruhrgas. A Ruhrgas, a BEB e os dois accionistas da Wingas (Gazprom e Wintershall) são todos accionistas da VNG. Daí resulta que as ligações entre a Wingas e as outras empresas são menos fortes do que as existentes entre a BEB, a Thyssengas e a Ruhrgas.
234. A Ruhrgas, a BEB e a Thyssengas compram em comum uma parte substancial do seu gás de origem não alemã (RG [...]*%, BEB [...]*% e TG [...]*%). Por conseguinte, isto dá origem a uma simetria de custos ao “nível fronteiriço”. Para além disso, estas empresas transportam igualmente uma parte substancial do seu gás através de gasodutos de propriedade comum²⁰. Por conseguinte, têm também uma visão desta parte dos custos.

Transparência do mercado

235. Finalmente, o mercado é transparente, na medida em que cada empresa de transporte grossista de longa distância saberia imediatamente quando um dos seus clientes mudasse de fornecedor e saberia imediatamente quem era o outro fornecedor.

Não existem incentivos para entrar em concorrência com outras empresas de transporte grossista a longa distância

236. Nenhum dos participantes no mercado, à excepção da Wingas, teria qualquer interesse em entrar na região de um outro participante no mercado. Não pode esperar-se que a VNG se comprometa a fazê-lo. Tal acontece tendo em conta os interesses minoritários da Ruhrgas e da BEB na VNG, a empresa comum de transporte grossista a curta distância entre a RG e a VNG em alguns dos novos Länder e o facto da VNG não ter quaisquer gasodutos de alta pressão nem instalações de armazenagem fora do seu território principal nos novos Länder. Para além disso, os outros accionistas não teriam qualquer interesse em que a empresa contestasse a RG e a BEB na sua área (a área da TG é demasiado longínqua) e arriscavam-se a uma retaliação. Os accionistas pretenderiam pelo contrário que a empresa retornasse tão cedo quanto possível alguns dividendos das suas actividades principais nos novos Länder.
237. A EWE poderá ter um certo potencial para aumentar a sua parte nas importações para a sua própria revenda na parte “Ems Weser” da sua área de vendas através da substituição das compras à Gasunie por compras à BEB. Contudo, as vendas

²⁰ DEUDAN (gasoduto que trás o gás dinamarquês para a Alemanha): [...]*%, BEB [...]*%; NETRA (gasoduto que trás o gás norueguês para o norte da Alemanha): BEB [...]*%, Ruhrgas [...]*%; Salzwedel-Berlim (extensão do NETRA até Berlim): BEB [...]*%, Ruhrgas [...]*%, VNG [...]*%; NETG (gasoduto que trás o gás de baixo poder calorífico neerlandês para a Alemanha) : Ruhrgas [...]*%, Thyssengas [...]*%; METG (gasoduto que trás o gás neerlandês de alto poder calorífico para a Alemanha) : Ruhrgas [...]*%, Exxon e Shell [...]*% cada; SETG (prolongamento do METG) : Ruhrgas [...]*%, Exxon e Shell [...]*% cada (NETG-METG – ETG são extensões uns dos outros); EVG (ligação ao gasoduto na Alemanha Central) : Ruhrgas [...]*%, VNG [...]*%.

efectuadas pela EWE fora da sua área de vendas “Ems Weser” tornaria a empresa vulnerável à retaliação por parte da BEB e da RG. E uma vez que é muito mais vulnerável à retaliação por parte da BEB e da RG do que a BEB e a RG de retaliação por parte da EWE, não é provável que a EWE expanda a sua posição no mercado do transporte grossista a longa distância através da compra de gás à Gasunie para vendas fora da sua área “Ems Weser”.

Capacidade limitada da Wingas para aumentar ainda mais a sua quota de mercado

238. A **Wingas** não é, tendo em conta a sua posição histórica enquanto concorrente conhecido, bastante claramente um membro do oligopólio. Foi a primeira e até agora a única empresa a introduzir a concorrência gás a gás na Alemanha através da construção e actualmente nova expansão de uma rede de gasodutos de alta pressão de gás de elevado poder calorífico própria. Nunca concluiu um acordo de demarcação com a Ruhrgas, a BEB ou a Thyssengas. Contudo, a investigação da Comissão revelou alguns elementos que apoiam uma conclusão de que a Wingas não estará numa posição de contestar por muito mais tempo o oligopólio.
239. A empresa anunciou que com base no seu actual investimento poderia atingir uma quota de mercado de 15%. Segundo as partes, tem contratos para cerca de 12% do mercado. Por conseguinte, está muito perto do seu objectivo. Com base em documentos internos das partes, é evidente que o mercado se foi estabilizando e que a Wingas se encontrava já a caminho de se estabelecer. Por exemplo, [...]*
240. [...]*
241. [...]*
242. Esta nova cooperação com a RG conduziu esta empresa a adquirir uma participação de 4% na Gazprom e à celebração de um novo contrato de compra obrigatório a longo prazo através do qual a RG se compromete a adquirir [...] da sua procura de gás natural alemão à Gazprom e através do qual a Gazprom está disposta a fornecer até [...]%. Como parte deste acordo, a RG abandonou as suas obrigações de compra, na medida em que a Gazprom/Gazexport vende gás na Alemanha em concorrência com a Ruhrgas, [...] ²¹. Um dos accionistas da Wingas e o seu maior fornecedor de gás (a Gazprom) tinha assim acordado com o principal concorrente (a Ruhrgas) limitar um novo crescimento da Wingas. A Comissão pode por conseguinte razoavelmente concluir que o potencial futuro da Wingas de atacar os operadores no mercado é muito limitado.

Indicadores de condições não concorrenciais

243. É feita referência ao importante ROCE das empresas alemãs de transporte grossista. [...]%. Apenas a VNG tem até agora obtido lucros mínimos. No que diz respeito à VNG, note-se que tal é provavelmente devido aos enormes investimentos que teve de realizar na sequência da reunificação alemã. Contudo, afigura-se igualmente que os actuais accionistas têm interesse em demonstrar um valor reduzido da empresa, uma vez que tal diminui os riscos de o BVS (antigo "Treuhandanstalt") poder solicitar um elevado pagamento retroactivo através de uma decisão judicial.

²¹ [...] – Anexo 49.21. [...] – Anexo 49.26.

244. Em 1996, os preços nos consumidores finais na Alemanha eram, numa média ponderada, mais elevados do que no Reino Unido, nos Países Baixos e na Bélgica. São ligeiramente inferiores do que na Itália. A França é o mercado mais dispendioso²². No que diz respeito ao período entre 1997 e Maio de 1999, os preços alemães aos clientes comerciais, empresas e clientes industriais interruptíveis encontravam-se permanentemente entre os mais elevados dos seis países supramencionados. Esta conclusão é válida relativamente aos preços antes e após impostos.

Posição dominante única em antigas regiões demarcadas

245. Na secção relevante para os participantes no mercado, foi indicado que a Ruhrgas, a BEB, a Thyssengas e a VNG estimaram as quotas de mercado nas suas regiões respectivas superiores a 50%. Apesar de os antigos acordos de demarcação já não serem válidos, podem ainda constituir uma protecção muito substancial no próprio território existente entre as empresas grossistas de longa distância “tradicionalistas”. Em primeiro lugar, tendo em conta a compra em comum do gás importado. Uma vez que existem claramente acordos entre empresas sobre que parte do gás importado comum vai para que empresa, não vão “atacar-se” com a sua quota de gás importado no território dos outros. Em segundo lugar, existem as denominadas cartas de vendas paralelas. Através de tais cartas, as vendas das partes no território da outra podem ser deduzidas da obrigação de compra que a parte “atacada” tem face à parte atacante. [...]*. Em terceiro lugar, existe o receio de retaliação. Com base no que precede, considera-se que a Ruhrgas, a BEB, a Thyssengas e a VNG têm uma posição dominante na sua própria região.

Domínio oligopolista

246. Espera-se que o crescimento do mercado permaneça estável em, pelo menos, 2-3% por ano. Embora as partes tenham indicado que como resultado desse crescimento possa existir uma lacuna no fornecimento [...]*, a partir daí, esse crescimento do mercado não pode ser considerado como moderado.

247. A elasticidade a nível dos preços para a procura de gás é limitada: é bastante inelástica em termos de preços. Existem inúmeros indícios no processo de que uma “guerra de preços” destruiria a margem para todos e de que tanto os produtores como as empresas de transporte grossista (ver a secção relativa a *"As antigas regiões de demarcação são ainda relevantes tendo em conta o receio de uma retaliação"*) têm conhecimento deste facto e actuam em conformidade.

248. À luz da natureza não concorrencial do mercado, tal como discutido supra, o crescimento limitado do mercado e a sensibilidade limitada da procura aos movimentos de preços, a Comissão considera que existe já numa fase anterior à concentração uma posição de domínio oligopolístico entre pelo menos a Ruhrgas, a BEB e a Thyssengas no mercado alemão de transporte grossista a longa distância.

249. O melhor exemplo da existência de uma posição dominante colectiva é que a BASF, provavelmente o maior utilizador de gás natural na Alemanha, considerou

²² Quadro 3.13 em “Concorrência e liberalização dos mercados europeus do gás – uma diversidade de modelos”, Jonathan P. Stern, Instituto Real dos Assuntos Internacionais, 1998.

necessário investir numa rede de gasodutos própria para ter acesso a gás mais barato. Tem utilizado o poder da sua procura para ajudar a criar a Wingas.

Resultado da operação de concentração

Mobil – Única empresa em situação de se tornar protagonista num mercado de gás alemão liberalizado

250. A Mobil detém actualmente uma quota de mercado de [0-10]*%. Tal é contudo uma subestimativa significativa do seu potencial de concorrência no mercado alemão. [...]*.
251. A Mobil encontra-se de uma certa forma numa situação atípica na Alemanha. A Mobil produz uma parte substancial do gás alemão ([...]*%). Assim, a empresa representa [...]* do consumo de gás alemão. A Mobil tem igualmente uma participação em capital na Erdgas Münster e na Ruhrgas (membro do Conselho de fiscalização). Faz, por conseguinte, parte da situação estabelecida no sector do gás alemão. Tal é a razão provável por que a própria Mobil pôde importar gás sem ter a sua própria rede de gasodutos de alta pressão através de TPA especialmente com a BEB (o seu parceiro próximo na produção alemã). [...]*.
252. [...]*.
253. O potencial da Mobil de trazer mais concorrência para o mercado alemão graças à liberalização desaparecerá completamente. Ao contrário da Mobil individualmente, a entidade resultante da concentração tem mais a perder do que a ganhar da liberalização do que as empresas individuais Exxon e Mobil anteriormente.

Reforço da ligação de capital entre a Exxon/Shell e a Ruhrgas

254. Como consequência da concentração, as ligações em termos de capital entre a Exxon/Mobil e a Shell com a Ruhrgas serão ainda mais reforçadas. As partes alegam, com base na estrutura empresarial formal da Ruhrgas ([...]*), que tal não aumentará o impacto da entidade resultante da concentração na Ruhrgas, mas pelo contrário diminuirá.
255. [...]*. Os interesses da Exxon e da Shell na produção de gás europeu e nas actividades grossistas no sector do gás nos Países Baixos e na Alemanha são todos detidos em comum. Por conseguinte, os seus interesses económicos são paralelos. Apesar da filosofia distinta da Exxon e da Shell relativamente a certos elementos das actividades de transporte grossista, tal como por exemplo no que diz respeito às discussões do papel futuro da Gasunie, esta situação deveria constituir uma base sólida para uma comunhão de interesses. Tal implica que, na sequência da operação de concentração, apenas a BP necessita de ser convencida a alinhar-se pelos interesses comuns da Exxon/Shell em comparação com a BP e a Mobil antes da operação de concentração. Por conseguinte, isto aumenta substancialmente o âmbito da entidade resultante da concentração no sentido de aumentar a sua influência *de facto* na Ruhrgas.
256. Para além disso, mesmo abstraindo da possibilidade de a entidade resultante da concentração aumentar a sua influência na Ruhrgas, um reforço dos laços em termos de capital entre empresas no mesmo mercado aumenta a possibilidade de utilização de poder de mercado. A fim de apreciar o nível de concentração neste mercado antes

da concentração e o impacto da operação de concentração, a Comissão considerou o índice HHI, que toma em consideração a existência de participações cruzadas entre a maior parte dos operadores nesse mercado. Este cálculo baseou-se no trabalho de Bresnahan e Salop²³. A presunção efectuada foi de que a BEB é identificada com os seus proprietários, a Exxon e a Shell. Com base nesta presunção, o HHI aumentaria 139 pontos, de 4243 para 4382. Esse aumento a este nível de concentração é um indício do âmbito de um aumento material do poder de mercado.

Controlo da Erdgas Münster, um concorrente potencial

257. Como resultado da concentração, a BEB e a Mobil controlarão a estrutura de gestão empresarial da EGM. A Mobil teria interesse, antes da concentração, em manter a possibilidade de desenvolver a única empresa de transporte grossista de curta distância que não depende dos serviços de transporte grossista das empresas de transporte grossista de longa distância num concorrente potencial num futuro enquadramento de mercado liberalizado. Esta capacidade para ser um concorrente potencial seria suprimida após a concentração através da criação de um controlo formal sobre a EGM, uma vez que, ao contrário da Mobil individualmente, a entidade resultante da concentração teria mais a perder do que a ganhar de uma liberalização do que as empresas individuais Exxon e Mobil anteriormente.

Conclusão

258. Pode, por conseguinte, concluir-se, nesta fase do processo, que a concentração reforça (a) as posições dominantes individuais da Ruhrgas, da BEB e da Thyssengas individualmente na sua própria região e/ou (b) a posição dominante colectiva entre a Ruhrgas, a BEB e a Thyssengas no mercado alemão de transporte grossista a longa distância, tendo como resultado que uma concorrência efectiva seria significativamente entravada nestes mercados.

259. Na resposta, as partes indicam que com base apenas na [quota de mercado de 0-10%] da Mobil, [...] e o facto de a BEB e a Thyssengas, as outras entidades controladas pelas partes, terem uma quota de mercado de apenas [10-20]*%, a operação notificada não pode impedir, muito menos impedir significativamente, a concorrência, independentemente da definição de mercado. As partes alegam que o Regulamento das concentrações estabelece um critério duplo e que este princípio tem sido aceite pela Comissão e confirmado pelos tribunais comunitários.

260. Contudo, tal como indicado supra, as alterações no mercado relevante resultantes da concentração decorrem não apenas da actual posição da Mobil no mercado do transporte grossista a longa distância, mas também do potencial da Mobil [...] e do reforço das ligações em termos de capital entre os operadores no mercado, tal como expresso no cálculo HHI.

²³ Bresnahan, T.F. e Salop, S.C., "Quantifying the competitive effects of joint ventures", *Jornal Internacional da Organização Industrial*, vol. 4 (1986) pp. 155-175.

ARMAZENAGEM SUBTERRÂNEA

Mercado do produto relevante

261. As instalações de armazenagem subterrânea são instalações essenciais no fornecimento de “swing”. Isto é particularmente relevante para a procura de gás das empresas locais de distribuição. A Comissão concorda por conseguinte com as partes de que isto constitui um mercado do produto distinto.

Mercado geográfico relevante

262. Existem dois tipos de instalações de armazenagem: poro contra caverna (ver gás com baixo poder calorífico/gás com alto poder calorífico anteriormente discutido). O raio económico para armazenagem em poro é inferior a 200 km enquanto no que diz respeito a caverna, a distância económica do utilizador final é limitada a 50 km.

263. Assim, é possível delinear um mercado geográfico relevante distinto das instalações de armazenagem em poro no sul da Alemanha, nomeadamente, uma área de cerca de 200km à volta de Munique.

Instalações de armazenagem subterrânea que servem o sul da Alemanha

264. Existem actualmente cinco instalações de armazenagem subterrânea em poro localizadas relativamente perto de Munique. Para além disso, tomando em consideração o raio de 200 km de uma armazenagem em poro, uma outra instalação (Eschenfelden) abrange a totalidade da região à volta de Munique. Estas instalações servem o sul da Alemanha, que constitui uma parte substancial do mercado comum.

265. O quadro que se segue dá uma panorâmica destas instalações, o volume de armazenagem e a taxa máxima de retirada bem como uma indicação dos interesses a nível da propriedade.

DESIGNAÇÃO	PROPRIEDADE	VOL. DE ARMAZENAGEM (MMC)	RETIRADA MÁX. (MMC/Dia)
Wolfersberg	RWE-DEA 100%	[...]*	[...]*
Schmidthausen	Preussag, Mobil e BEB : 33,3% cada	[...]*	[...]*
Breitbrunn-Eggstadt	RWE-DEA 80%; Mobil 20%	[...]*	[...]*
Breitbrunn	Ruhrgas	[...]*	[...]*
Bierwang	Ruhrgas	[...]*	[...]*
Inzenham-West	RWE-DEA	[...]*	[...]*
Eschenfelden	RG 2/3; EWAG 1/3	[...]*	[...]*
TOTAL		[...]*	[...]*

266. Da capacidade supramencionada, [...]*

267. A RG tem o interesse benéfico (propriedade + arrendamento) em [...]* do volume de armazenagem e potencial de retirada diária. [...]*.

268. Contudo, as partes têm uma participação em [...]* dos 16 reservatórios esgotados que podem razoavelmente pressupor-se como sendo adequados para uma conversão

em instalações de armazenagem subterrânea na região de Munique. Segundo as partes, os quatro reservatórios esgotados, em que não possuem qualquer participação, poderiam ser convertidos em instalações de armazenagem com um volume de funcionamento de gás de cerca de [...] milhões de metros cúbicos. Todavia, segundo os titulares da concessão e outros terceiros interessados, o potencial destes reservatórios seria apenas de cerca de [...] milhões de metros cúbicos, tendo sido expressas dúvidas no que diz respeito à adequação de alguns dos campos em causa.

269. Por outro lado, os [...] reservatórios esgotados em que as partes têm uma participação, possuem, segundo as partes, um potencial de cerca de [...] milhões de metros cúbicos de volume de gás de funcionamento. Para além disso, as partes têm uma participação nos campos individuais com o mais elevado potencial de volume de gás de funcionamento.

270. [...].

271. Contudo, como consequência da concentração, estas oportunidades na área de Munique serão analisadas tomando em consideração os 36% de propriedade da BEB e da Mobil na Ruhrgas. Por conseguinte, é muito mais improvável que (a) a Exxon/Mobil comece a competir entre si na área e (b) que os concorrentes da Ruhrgas tenham a oportunidade de desenvolver armazenagem adicional.

272. Pode, por conseguinte, concluir-se que os obstáculos à entrada de potenciais concorrentes no mercado em termos de capacidade de *swing* no sul da Alemanha aumentarão como consequência da concentração. Por conseguinte, a concentração reforça a posição dominante da Ruhrgas no mercado da capacidade “swing” no sul da Alemanha (área de Munique).

ABREVIATURAS

GÁS NATURAL

BEB	Produção de gás alemão e empresa comum de transporte grossista a longa distância entre a Exxon e a Shell
MMMC	Mil milhões de metros cúbicos
DVGW	<i>Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches</i> , Associação industrial alemã que decide sobre questões técnicas em matéria de gás
EBN	<i>Energie Beheer Nederland</i> , a empresa estatal de petróleo e gás dos Países Baixos
EGM	Erdgas Münster
CGAG	Concorrência gás a gás
APC	Alto poder calorífico
kWh	Kilowatt horas
BPC	Baixo poder calorífico
EDL	Empresa de distribuição local
GNL	Gás natural liquefeito
MUB	Milhões de unidades britânicas
MMC	Milhões de metros cúbicos
NAM	<i>Nederlandse Aardolie Maatschappij</i> , a empresa comum neerlandesa de produção de gás Exxon/Shell
NR-V	Renânia do Norte-Vestefália
RG	Ruhrgas
SW	Stadtwerk (empresa alemã de distribuição local)
TG	Thyssengas
TPA	Acesso a terceiros
VNG	Empresa grossista da parte oriental da Alemanha de transporte a longa distância
VV Gas	<i>Verbändevereinbarung Gas</i> , negociação entre as Federações industriais alemãs a fim de estabelecer a base para a liberalização do mercado.

D. ÓLEOS DE BASE, ADITIVOS E LUBRIFICANTES

INTRODUÇÃO

273. A indústria dos lubrificantes envolve três produtos diferentes com uma relação vertical: os óleos de base, os aditivos químicos e os lubrificantes. Os óleos de base são misturados com aditivos químicos para produzir lubrificantes.

274. Com base no inquérito efectuado junto do mercado, a Comissão considera que a concentração conduzirá à criação de uma posição dominante detida pela Exxon e pela BP/Mobil no mercado dos óleos de base do EEE.

DESCRIÇÃO E FUNCIONAMENTO DO MERCADO

Os óleos de base são o produto final da refinação do petróleo bruto

275. Os óleos de base utilizados para fabricar lubrificantes são, em geral, óleos minerais produzidos por refinadores de petróleo a partir dos resíduos de petróleo bruto após a separação dos outros principais produtos petrolíferos. Uma pequena parte do mercado dos óleos de base resulta de processos químicos e são denominados ésteres ou poliolefinas.

276. Os óleos de base têm várias possibilidades de desempenho devido às suas diferentes composições químicas/físicas resultantes de diferentes **matérias de base brutas e processos de refinação**. Os óleos de base são **classificados** com base nas suas **características** inerentes. Organismos independentes (API/ACEA/ATIEL) possuem normas definidas através das quais podem controlar rigorosamente a qualidade dos óleos de base²⁴.

Características

277. Um óleo de base individual é definido pela sua viscosidade, o seu índice de viscosidade (IV), a sua volatilidade e alguns pontos de especificação complementares.

278. A *viscosidade* é a medida de resistência de um fluido em fluir: condições como alta velocidade/baixa temperatura/baixa pressão exigem um óleo com baixa viscosidade; condições de baixa velocidade/alta temperatura/alta pressão exigem um óleo de elevada viscosidade. A viscosidade é expressa em graus, mas para uma melhor compreensão, a Comissão referirá os óleos de base de baixa viscosidade (denominados “ligeiros neutros” ou LN) e os óleos de base de elevada viscosidade (denominados “pesados neutros”, PN, e “óleo claro solvente”, OCS).

279. O índice de *viscosidade* constitui a característica mais importante de quase todos os produtos de lubrificação. É a medida da fluidez a temperaturas definidas. Todos os lubrificantes mudam a viscosidade com as alterações de temperatura (os lubrificantes tornam-se mais fluidos à medida que a temperatura aumenta). A viscosidade altera-se a taxas variáveis consoante o óleo de base. Esta taxa de alteração é quantificada por um “índice de viscosidade” e diz-se que um óleo de base específico tem um certo “IV”. Quanto mais elevado for o índice de viscosidade de um óleo, menor tendência haverá para que a viscosidade mude com a temperatura, o que é, especialmente para os óleos de motor, crucial para garantir uma lubrificação eficaz. Os óleos de base podem ser classificados consoante o seu índice de viscosidade pelos termos LVI, MVI, HVI, VHVI, e XHVI. Apesar de se tratar de termos de comercialização e não reconhecidos pela Exxon e pela Mobil,

²⁴ API é o "American Petroleum Institute" e agrupa empresas petrolíferas ; a ACEA é a "Association des constructeurs européens d'automobile" e a ATIEL é a "Association technique de l'industrie européenne des lubrifiants". Os seus papéis respectivos serão explicados mais pormenorizadamente na presente secção.

são amplamente utilizados na indústria. O quadro infra fornece uma definição para os termos que serão utilizados no documento:

LVI	VI = 80 - <90
MVI	VI = 90 - < 95
HVI	VI = 95 - < 109
VHVI	VI = 109 - <120
XHVI	VI = >120

280. A *Volatilidade* constitui um factor importante nos óleos para motor e para a sua taxa de consumo. Quanto mais volátil for um líquido petrolífero, mais elevada é a taxa de consumo. A volatilidade está relacionada com a forma da curva de destilação e é quantificada em Noack.
281. O *ponto de fluidez* é a temperatura mais baixa a que o óleo flui. Isto é, evidentemente, muito importante para os óleos para motores e outros lubrificantes utilizados a baixa temperatura. O ponto de fluidez está directamente relacionado com o tipo de petróleo bruto e processamento utilizado.

Classificação

282. Consoante o seu desempenho, os óleos de base são classificados em cinco categorias que variam do óleo de base convencional com um índice de viscosidade 80-120 e um nível aceitável de impurezas (grupo I) até óleos de base com um índice de viscosidade de 120 ou mais (grupo III)²⁵ até às poliolefinas (grupo IV) utilizadas em lubrificantes sintéticos com um elevado índice de viscosidade. O grupo V inclui todos os outros óleos de base tais como “nafténicos” e óleos de base ésteres de muito elevada qualidade.

Matérias de base brutas

283. Os óleos de base podem ser divididos em categorias por tipo de petróleo bruto: o petróleo bruto parafínico, o petróleo bruto nafténico e o petróleo bruto misto. O petróleo bruto parafínico é mais comumente utilizado para óleos de base apesar de o petróleo bruto nafténico ter algumas características superiores relativamente a algumas aplicações. Uma vez que as partes declararam que não produzem óleo de base nafténico em nenhuma parte do mundo, a apreciação limitar-se-á ao óleo de base parafínico.
284. A selecção da lista de petróleo bruto tem um impacto sobre a capacidade de produção de uma refinaria de óleos de base. A diferença entre um petróleo bruto adequado para a produção de óleos de base e um petróleo bruto que o não é, é a concentração das moléculas do óleo de base e a facilidade com que são extraídas do petróleo bruto. O Árabe Leve é considerado um petróleo bruto de excelente

²⁵ O Grupo II não é actualmente utilizado no EEE.

qualidade para a produção de óleos de base ao contrário por exemplo dos petróleos brutos da África Ocidental.

285. Uma vez que as refinarias de óleos de base são normalmente integradas com refinarias de combustíveis e partilham muitas instalações em comum, a lista de petróleos brutos escolhida é igualmente determinada por uma análise económica da lista de produção total da refinaria em que se situa a unidade de óleos de base. O petróleo de base necessário para uma refinaria de combustíveis pode determinar numa certa medida o nível de produção dos óleos de base (e vice-versa).

Aditivos

286. Os aditivos são os produtos químicos compostos com óleos de base a fim de ajudarem o óleo a desempenhar um papel específico de lubrificante. Os lubrificantes utilizam aditivos específicos consoante as aplicações e o óleo de base. Os aditivos podem ser divididos em duas categorias: os pacotes de inibidores detergentes (ou “pacotes ID”) e os beneficiadores do índice de viscosidade (ou “beneficiadores IV”). Na maior parte das aplicações de lubrificantes para veículos automóveis os beneficiadores ID devem ser utilizados com pacotes ID. Deve notar-se que todos os aditivos utilizam óleos de base como suporte.
287. Os pacotes ID servem para suspender os contaminantes do óleo e a combustão de subprodutos bem como impedir a oxidação do óleo com a formação resultante de depósitos de verniz e lamas. Um pacote ID incluirá tradicionalmente cerca de 6 componentes aditivos individuais, sendo os mais importantes os detergentes, os dispersantes, os inibidores de corrosão e os antioxidantes. A combinação destas componentes e a sua proporção varia consoante a utilização final e a especificação do lubrificante acabado.
288. Os **beneficiadores IV** alteram as características viscométricas dos lubrificantes reduzindo a taxa de desgaste com o aumento da temperatura e a taxa de espessamento com baixas temperaturas. Os beneficiadores do índice de viscosidade proporcionam desta forma melhores resultados a baixas e altas temperaturas. Podem ser considerados espessantes de óleo sintéticos que são relativamente inativos a temperaturas mais baixas, mas reagem com o calor a fim de contrariar a tendência natural do óleo de base de se tornar mais fluido a temperaturas mais elevadas. Todos os lubrificantes multigrados para motores contêm beneficiadores do índice de viscosidade.
289. O mercado dos aditivos é muito concentrado. Os cinco principais fornecedores detêm mais de 90% do mercado mundial. A Lubrizol é o líder de mercado e representa [30-40]*% do mercado. A empresa comum Infineum (que combina os interesses em termos de aditivos da Exxon e da Shell) situa-se em segundo lugar com [30-40]*%. A Ethyl e Oronite (propriedade da Chevron) têm cerca de [10-20]*% cada.

Lubrificantes

290. Os lubrificantes têm várias utilizações, mas a sua principal função consiste em reduzir a fricção e o desgaste entre as peças móveis. Os lubrificantes têm quatro tipos gerais de aplicação. São utilizados nos veículos automóveis (“lubrificantes para automóveis”), em aplicações industriais (“lubrificantes industriais”), em navios (“lubrificantes marítimos”) e em motores para aviões a

jacto (“lubrificantes para aviões a jacto”). Os lubrificantes acabados são produzidos por “misturadores de lubrificantes” através da **mistura** de aditivos químicos nos óleos de base a fim de obter as propriedades necessárias.

291. Cerca de 50% do consumo de lubrificantes consiste em aplicações automóveis, 48% são aplicações industriais (incluindo uma parte significativa dos “óleos de tratamento” – 36%). As aplicações marítimas e para motores a jacto representam o restante. Os lubrificantes para motores a jacto são tratados na Secção F infra.

Lubrificantes para automóveis e lubrificantes industriais

292. Os lubrificantes para automóveis incluem (passageiros e comerciais) óleos para motores de veículos automóveis, fluidos para a transmissão automóvel, óleo para travões, óleo para caixas de velocidades de veículos automóveis, etc.
293. Os lubrificantes industriais incluem os óleos para caixas de velocidades industriais, os fluidos para trabalhar o metal, os óleos para turbinas, os óleos para transformadores, óleos para compressores, fluidos hidráulicos e óleos de tratamento/extractos aromáticos (utilizados como componentes na produção de nomeadamente, pneus). Os óleos industriais necessitam de ter características específicas fornecidas pelos aditivos.

Desenvolvimento de lubrificantes

294. O desenvolvimento de lubrificantes envolve a interacção de quatro categorias de intervenientes: os produtores de óleos de base, os produtores de aditivos, os misturadores de lubrificantes e a entidade responsável pelas normas de qualidade (quer um fabricante de equipamento de origem – OEM – tal como um fabricante de veículos automóveis ou um cliente final industrial). Os lubrificantes são desenvolvidos em duas fases entre o cliente que define a especificação do produto, o misturador de lubrificantes que escolhe os fornecedores e o produtor de aditivos que dá as características especiais ao lubrificante.
295. A primeira fase situa-se entre o misturador de lubrificantes e o OEM (ou outro cliente final). Juntos identificam que requisitos de desempenho um novo lubrificante deve ter.
296. A segunda fase situa-se entre o misturador de lubrificantes e o produtor de aditivos. O fornecedor de aditivos tem então que desenvolver um pacote de aditivos que juntamente com o óleo de base seleccionado consiga dar ao lubrificante as suas propriedades exigidas. O fornecedor de aditivos pode igualmente tomar a iniciativa de garantir que os seus pacotes de aditivos funcionarão com os óleos de base disponíveis, frequentemente sem o conhecimento ou a cooperação do misturador.
297. O misturador de lubrificantes acabados pode especificar o óleo de base a ser utilizado em combinação com o pacote de aditivos ou confiar nos óleos de base relativamente aos quais o fornecedor de aditivos formulou já um pacote de aditivos. O pacote de aditivos confere ao lubrificante a necessária especificação ao mais baixo custo possível. Após a composição da mistura, esta deve ser ensaiada a fim de provar o seu desempenho em programas de ensaio reconhecidos no sector.

298. Segundo os fornecedores de aditivos, a fase de ensaios é financiada quer pelo fabricante de lubrificantes quer pelo produtor de aditivos consoante o que inicia do desenvolvimento e o acordo comercial entre as partes.
299. Os produtores de aditivos tendem a desenvolver igualmente pacotes gerais de aditivos (denominados “pacotes de utilização corrente”) que são adequados para serem misturados com alguns óleos de base²⁶. Nesse caso, o investimento para cumprir as especificações exigidas para esses “pacotes de utilização corrente” é realizado pelo fornecedor de aditivos. O investimento dependerá da existência de uma denominada “cobertura”, o que significa que alguns óleos de base de diferentes fornecedores podem ser utilizados à medida que o efeito da utilização dos óleos de base de diferentes fornecedores no lubrificante acabado é conhecido e comprovado. Caso essa “cobertura” não exista, será realizado um “programa de intercâmbio” conducente à existência de óleos de base comprovados. Segundo os fornecedores de aditivos e os misturadores de lubrificantes, o custo da utilização de “pacotes de utilização corrente” é significativamente superior ao custo de um pacote de aditivos específicos de óleos de base. Um pacote genérico de aditivos necessitaria de ser elaborado a fim de funcionar com o óleo de base “mais fraco” no que diz respeito a cada ensaio relativo ao desempenho. Uma vez que diferentes óleos de base podem ter objectivos conflituosos, o mais fraco para qualquer teste pode ser diferente. Por outras palavras, alguns óleos de base necessitariam de ser sobretratados com aditivos a fim de cumprir o conjunto de requisitos em termos de desempenho.

Requisitos de qualidade para a indústria e lubrificantes marítimos

300. Os lubrificantes industriais e marítimos são quer aprovados em resultado de ensaios comerciais quer cumprem uma “especificação do produto” padrão, através da qual o produto tem as propriedades exigidas (por exemplo, ISO ou DIN). Apesar do processo de certificação em termos de desempenho ser mantido “internamente” (em oposição aos lubrificantes para automóveis), a combinação óleo de base/aditivo é importante. Os clientes industriais compram produtos com base na sua reputação de desempenho, que deve ser protegida. Uma mudança de óleo de base exigirá ensaios de validação de alguns produtos-chave e parâmetros críticos em termos de desempenho. Alguns ensaios industriais que verificam que os aditivos se comportarão diferentemente num óleo de base alterado são morosos (por exemplo, um ensaio de oxidação de 4000 horas) impedindo uma mudança rápida de óleo de base. Segundo os fornecedores de aditivos, o processo de certificação para os lubrificantes industriais e marítimos pode levar mais de um ano a completar, mas tradicionalmente dura seis meses. Os custos de certificação situam-se normalmente entre 25 000 dólares americanos e 50 000 dólares americanos por certificação.

Sistemas de estabelecimento de normas e sistemas de certificação para lubrificantes para veículos automóveis

301. O sistema europeu de estabelecimento de normas para os lubrificantes para veículos automóveis atribui um papel importante aos OEM. Tal deve-se ao facto de a procura de tais produtos vir de clientes individuais que não têm os meios ou a capacidade

²⁶ Tal como confirmado pelos concorrentes, todos os produtores de I&D têm aprovações genéricas nos óleos de base da Exxon, Mobil e Shell que estão disponíveis para clientes de óleos de base.

para garantirem que o lubrificante que compram é o lubrificante certo para as suas necessidades. Esse papel é actualmente desempenhado pela ACEA, que representa os interesses de todos os fabricantes europeus de veículos automóveis e camiões. Em Dezembro de 1995, a ACEA introduziu um novo sistema de classificação que consiste em nove sequências diferentes para definir a qualidade do óleo para motor para as aplicações europeias de “automotive service fill”. O sistema baseia-se num calendário de ensaios físicos, químicos e de motor semelhantes aos utilizados nos EUA e fixados pelo API (American Petroleum Institute). O sistema consiste em dois códigos de prática – um desenvolvido pelo ATC (o comité técnico do Petroleum Additive Manufacturers in Europe) e outro pela ATIEL (Association Technique de l’Industrie Européenne des Lubrifiants) — e define o processo para desenvolver, testar e divulgar os necessários dados em termos de desempenho.

302. Em conjunto, a ATIEL e a ATC regulam as condições segundo as quais os fornecedores de lubrificantes e aditivos podem alterar os constituintes dos seus pacotes de lubrificantes ou aditivos, respectivamente, embora continuando a utilizar os dados anteriores relativos a ensaios e a exigir as mesmas necessidades em termos de desempenho. A ATIEL, um grupo de fornecedores de lubrificantes (ambos panregional e nacional integrados), estabeleceu a nomenclatura para identificar lubrificantes que cumpriram as normas ACEA. Regula ainda num código de prática as condições segundo as quais os misturadores de lubrificantes podem alterar os constituintes dos lubrificantes (principalmente através da alteração do beneficiador do índice de viscosidade ou do óleo de base), embora exijam ainda que cumpra as normas de desempenho relativamente às quais os lubrificantes foram testados. O ATC estabelece um código de práticas que rege os testes que devem ser efectuados antes de um lubrificante poder realizar um certo desempenho e os meios de registo e os testes de conduta bem como os dados de partilha de testes.
303. A certificação ACEA/API é concedida para a mistura de um determinado óleo de base com um pacote de aditivos específico, através de uma série de testes. A aprovação especificará expressamente as componentes utilizadas no lubrificante misturado; o óleo de base de um determinado fabricante e o pacote de aditivos identificado estão encerrados na fórmula certificada. Uma vez que a certificação é apenas válida para o óleo de base de um determinado produtor e não para óleos de base com uma qualidade comparável de outros produtores ²⁷, um pedido de rendimento ACEA ou API deve ser apoiado relativamente a todas as fórmulas (isto é, combinação de óleos de base e de pacotes de aditivos). Se um misturador de lubrificantes pretender trocar uma ou mais componentes por outras componentes (óleos de base ou aditivos), então a fórmula necessita de ser testada segundo as regras estabelecidas pela API ou pela ACEA.
304. Segundo os fornecedores de aditivos, o processo de certificação pode levar de um mês a um ano a ser realizado, mas tradicionalmente demora seis meses. Os custos de certificação variam entre 50 000 dólares americanos até vários milhões de dólares americanos por certificação, mas normalmente situam-se entre 200 000 e 400 000 dólares americanos por certificação (é necessária uma certificação separada para a ACEA e para a API). O âmbito exacto do investimento (quer em tempo quer em dinheiro) depende de muitos factores incluindo o nível de rendimento, o historial anterior de testes e o grau de alteração ²⁸. A facilidade de mudar dependerá

²⁷ Existem excepções para óleos de base dos grupos III e IV.

²⁸ Tal como descrito em documentos tais como “API 1509” e “Código de prática Atiel”.

principalmente da medida em que o novo fornecedor (óleo de base ou aditivos) tenha já obtido certificação com o óleo de base ou os aditivos preferidos. Se esta denominada “cobertura” não existir então o custo para completar um “programa de intercâmbio” será de 100 000 dólares (para um simples programa de óleo de base) até 1 000 000 de dólares (para um protocolo de testes complexo relativo a óleos de base raramente comercializados), assumindo que a combinação óleo de base/aditivos é tecnicamente capaz de alcançar o rendimento desejado.

305. No caso de um misturador de lubrificantes ser forçado a trocar o óleo de base por um óleo de base raramente comercializado, então tornar-se-á necessário um programa de testes mais completo e mais fundamental, que custa entre 500 000 dólares e 1 milhão de dólares. Esse processo levaria 18 meses ou mais.
306. Todos os OEM adoptaram estas especificações ACEA (ou API) enquanto normas mínimas para os lubrificantes. Alguns OEM individuais, tal como a Mercedes-Benz para os veículos automóveis e a Volvo para os lubrificantes de camiões, impõem limites mais restritos, que exigem testes suplementares com outros parâmetros de rendimento e certificação do seu equipamento específico. Conseguir uma aprovação OEM exige testes adicionais (quer bancos de testes quer ensaios no terreno) e exige investimentos adicionais quer em tempo quer em dinheiro. Cada OEM mantém um grau de liberdade e de flexibilidade em relação aos produtos a aprovar e isto inclui a área de intercâmbio da matéria de base. As empresas de aditivos fornecem serviços para obter estas aprovações OEM apesar de alguns OEM exigirem que sejam realizados testes por parte de organismos independentes.
307. O misturador de lubrificantes tem de armazenar óleos de base que são utilizados em lubrificantes com uma certificação ACEA/API separadamente dos óleos de base que não têm/necessitam essa certificação. A fim de economizar em capacidade de armazenagem ou para aumentar o seu poder de compra face ao fornecedor dos óleos de base, os misturadores podem não estabelecer uma diferença consoante a aplicação do lubrificante. Nesse caso, teria tendência para utilizar matérias de base utilizadas em lubrificantes com certificação ACEA/API quer em aplicações para veículos automóveis quer em aplicações industriais.

DEFINIÇÃO DO MERCADO

Mercados do produto

Óleos de base

308. Segundo as partes, os óleos de base são produtos homogêneos e por conseguinte constituem um único mercado do produto relevante independentemente da sua aplicação ou grupo. Tal como explicado supra, existem muitas aplicações para os lubrificantes e cada uma destas aplicações exige um óleo de base diferente com características diversas. Por conseguinte, poderá alegar-se que existem tantos mercados do produto relevante quantas necessidades específicas. Parece contudo existir um elevado nível de substituíbilidade do lado da oferta, uma vez que a mesma refinaria poderá produzir qualquer qualidade de óleo de base no âmbito do grupo I. Finalmente, os óleos de base do grupo I e dos grupos III/IV não parecem pertencer ao mesmo mercado do produto relevante.

Substituibilidade do lado da procura: não é possível estabelecer uma distinção entre as aplicações para veículos automóveis e as aplicações industriais

309. A lista que se segue revela as necessidades técnicas para os óleos de base consoante a aplicação do óleo de base que o misturador de lubrificantes pode utilizar:

- Lubrificantes para cárteres de veículos automóveis: grupo I (HVI), grupo II (mas não na Europa), grupo III (VHVI e XHVI), grupo IV (matéria de base sintética) e grupo V;
- Óleos para caixas de velocidades e transmissões de veículos automóveis: grupo I (MVI e HVI) e grupos III/IV;
- Lubrificantes industriais e lubrificantes marítimos: grupo I (LVI, HVI e HVI) e grupo II;
- Fabricantes de aditivos: grupo I (LVI, HVI) e grupo III (XHVI);
- Exportações, parafinas e óleos de processamento: grupo I: LVI, MVI e HVI;
- Óleos brancos: grupos I e III;
- Lubrificantes para motores de aviões a jacto e alguns lubrificantes industriais: grupo IV (matéria de base sintética) e grupo V.

310. Decorre desta lista que a maior parte dos óleos de base do grupo I podem ser utilizados quer para aplicações de veículos automóveis quer para aplicações industriais para além de algumas excepções (nomeadamente os graus LVI, que são utilizados para óleos de processamento de borracha, óleos para frigoríficos, gorduras, fluidos para trabalhar o metal e absorventes do choque). Para além disso, resulta da investigação de mercado que existem apenas qualidades inferiores ou diferenças de preços entre os óleos de base do grupo I para aplicações industriais e para aplicações automóveis e não existe qualquer diferenciação a nível da oferta.

A substituição do lado da oferta é possível no âmbito dos óleos de base do grupo I

Índice de viscosidade

311. Na Europa, mais de 90% dos óleos de base são HVI. A nível do índice de viscosidade, os óleos de base não são produtos fungíveis, uma vez que cada tipo de lubrificante necessita de um nível de rendimento específico que determina o índice de viscosidade (IV). Um concorrente no sector dos óleos de base indicou por exemplo que “os óleos HVI com viscosidade 150, baixa volatilidade e IV inferior a 99 constituem um subgrupo importante para aplicações automóveis”. Deve ser mantida a divisão entre óleos de base nas instalações do utilizador a fim de manter o estatuto de produto certificado.

312. Contudo, um refinador pode obter óleos de base do grupo I com maiores índices de viscosidade através da extracção de solventes mediante um processamento mais rigoroso. Esta substituibilidade do lado da oferta reduz o rendimento e tem por conseguinte um efeito sobre a capacidade de produção da fábrica de óleos de base.

As reduções podem ser substanciais e têm um impacto sobre a capacidade de produção dos óleos de base (10% ou mais consoante o petróleo bruto e a configuração do equipamento da refinaria). Contudo, um processamento mais rigoroso pode não conduzir à obtenção de índices de viscosidade muito elevados, que são típicos dos óleos de base do grupo III. Aditivos suplementares utilizados na fórmula do lubrificante acabado podem compensar o índice de viscosidade reduzido do óleo de base. O resultado em termos de índice de viscosidade depende igualmente da configuração da refinaria e da matéria de base lubrificante.

Viscosidade e outras características

313. Os óleos de base do grupo I obtidos através de um processo de separação e extracção do solvente normal podem ser divididos em duas categorias com base na viscosidade: baixa viscosidade ou óleos de base ligeiros (N150, por exemplo) e elevada viscosidade ou óleos de base mais pesados (500N e “brightstocks”, por exemplo). Os óleos de base mais ligeiros são preferencialmente utilizados em áreas com um clima mais moderado e são exigidos pelos requisitos do óleo para motores de automóveis que necessitam de matérias de base com uma baixa viscosidade. Realizam melhores resultados e têm propriedades que permitem um melhor controlo da emissão e consumo de combustível. A procura fora do EEE e na América do Norte é predominantemente de graus de viscosidade mais elevada devido ao clima mais quente. A Exxon, a Shell, a BP/Mobil, a Total e a Elf, por exemplo, exportam volumes muito significativos para as suas filiais em África, Ásia e América Latina. Até um certo grau, existe igualmente uma diferença na procura de óleo de base entre o norte da Europa (óleos de base mais leves) e o sul da Europa (óleos de base mais pesados).
314. As partes alegam que o volume relativo dividido entre neutros leves e pesados pode variar substancialmente, consoante a qualidade do petróleo bruto, a capacidade de destilação, os requisitos em termos de procura e as limitações de equipamento. Apesar de existir um certo grau de substituíbilidade de oferta do lado da produção, a investigação do mercado revelou que tal só é possível até um certo grau, uma vez que uma matéria de base específica só pode garantir uma produção limitada de matéria de base de grau leve.

Os óleos de base do grupo I não são substituíveis com os óleos de base dos grupos III e IV

315. Existem diferenças de preços significativas entre os vários grupos de matérias de base. O grupo III por exemplo custa duas a quatro vezes mais do que o grupo I HVI. Para além disso, os óleos de base dos grupos I e III podem ser produzidos no mesmo equipamento de refinação (apesar de a capacidade de armazenagem da refinaria dever ser atribuída aos óleos de base do grupo III a fim de evitar misturas com os óleos de base do grupo I), mas não são produzidos a partir das mesmas matérias de base. Os óleos de base do grupo I são produzidos a partir do petróleo bruto ou de fracções do petróleo bruto (petróleo bruto reduzido, gasóleo em vácuo, resíduos), enquanto os óleos de base do grupo III são produzidos a partir do fundo que provém de certos “hydrocrackers” (resíduos de hydrocracker) em refinarias de combustíveis. As polialfaolefinas do grupo IV resultam de um processo químico.
316. Os óleos de base pertencentes aos grupos III e IV são utilizados para misturar lubrificantes com alto valor acrescentado. São também misturados por vezes com

óleos de base com um índice de viscosidade inferior a fim de obter lubrificantes acabados com maiores propriedades (por exemplo, o HVI pode ser misturado em lubrificantes acabados com uma matéria de base sintética apesar de esse equivalente do grupo III ser mais caro para misturar do que o é adquirir os óleos de base do grupo III no mercado). Do mesmo modo, os refinadores podem mudar a qualidade do petróleo bruto ou refinar ainda mais a sua produção a fim de alterar a qualidade da sua produção de óleos de base em relação a um grupo específico (apesar de não numa tal medida que possam ser obtidas propriedades de um grupo mais elevado). Finalmente, podem ser adicionados montantes adicionais de aditivos à matéria de base a fim de melhorar as propriedades.

317. Na Europa, mais de 95% dos óleos de base pertencem ao grupo I, enquanto a qualidade do grupo III representa efectivamente menos de 5%. A investigação de mercado indicou que o grupo III é susceptível de aumentar nos próximos anos até atingir 8,5%/ano e o grupo I diminuir 0,5%/ano. A procura relativamente ao grupo I está a diminuir devido à evolução da tecnologia dos motores, dos maiores requisitos dos OEM a nível do consumo de combustível, dos resultados, dos intervalos de drenagem do óleo e de uma legislação mais rígida em matéria de emissões.
318. Com base no que precede, os grupos III e IV podem ser considerados como pertencendo a mercados do produto diferentes dos óleos de base do grupo I. O objectivo económico é o de maximizar a utilização dos óleos de base do grupo I e cumprir os requisitos em termos de lubrificantes com um equilíbrio de óleos de base e aditivos baseados em considerações a nível dos custos. A escolha de utilizar o grupo III ou o grupo IV numa fórmula de lubrificantes acabados é efectuada quando as suas propriedades específicas (que não apenas o seu índice de viscosidade) compensa o custo mais elevado para atingir o desempenho exigido. [...]*, não é necessário explicar ainda mais os grupos III e IV, enquanto mercados do produto distintos (actualmente o grupo II não é utilizado no EEE).

Aditivos

319. Segundo a decisão da Comissão "empresa comum Infineum", "os beneficiadores do índice de viscosidade, os pacotes ID para aplicações automóveis e os pacotes ID para aplicações industriais constituem mercados distintos²⁹. As partes identificaram apenas um mercado afectado, relativamente aos pacotes ID para lubrificantes para veículos automóveis. No que diz respeito aos pacotes ID para aplicações para motores e transmissões, os resultados da investigação sugerem que do lado da procura estes produtos não constituem provavelmente um mercado do produto, mas que poderiam constituir mercados diferentes consoante a aplicação. Contudo, uma vez que a Mobil representa menos de [...]">% da produção de aditivos, não é necessário definir melhor o mercado do produto no que diz respeito aos pacotes ID para aplicações para motores e transmissões.

Lubrificantes

320. A operação notificada não dá origem a problemas de concorrência em qualquer dos eventuais mercados dos lubrificantes (à excepção dos lubrificantes para a aviação),

²⁹ Processo IV/M.1137 – Exxon/Shell de 25.05.1998.

pelo que a definição dos mercados do produto relevantes pode ser deixada em aberto.

Mercados geográficos relevantes

Óleos de base

321. Segundo as partes, o mercado dos óleos de base é pelo menos o EEE, mas é mais provavelmente mundial. As partes baseiam a sua alegação nas considerações que se seguem. Em primeiro lugar, os mesmos tipos de óleos de base são vendidos e utilizados em todo o mundo. Em segundo lugar, os óleos de base podem ser transportados por via marítima de uma forma mais económica em longas distâncias e existe já um comércio significativo do EEE. Em terceiro lugar, os preços dos óleos de base e as margens brutas apresentam uma certa correlação. Nenhuma destas alegações se opõe a uma análise mais aprofundada e por conseguinte o mercado é o EEE.
322. Os preços e as margens dos óleos de base nas diferentes regiões do mundo indicam que o EEE constitui um mercado geográfico relevante distinto.
323. Os preços FOB têm sistematicamente sido diferentes no EEE, nos EUA e na Ásia, à excepção dos preços IABP da Exxon em Singapura, sendo os preços dos EUA em média superiores aos preços do EEE de [...] *% (para o SN 150 em Singapura) até [...] *% (para o SN 600 nos EUA). Esta diferença é ainda maior quando se toma em consideração os custos do transporte. As partes explicam que o transporte da Sicília para o Médio Oriente custa cerca de [...] * por tonelada. Tomando este valor como uma estimativa dos custos de transporte da Ásia para o EEE e os custos de transporte intra-EEE em [...] *% dos preços terrestres, tal deixa ainda os preços de Singapura da Exxon a um nível superior aos preços do EEE. Só os preços de 1998 e 1999 em Singapura estariam num nível que poderia tornar as importações para o EEE rentáveis se os preços EEE fossem hipoteticamente aumentados em [...] *%. Contudo, estes preços constituem o resultado da crise no Sudeste Asiático e não são susceptíveis de continuarem permanentemente em tais níveis. [...] *³⁰.
324. Um outro elemento importante é o facto de os preços de exportação do EEE serem tradicionalmente inferiores aos preços cobrados no EEE. As partes estimaram essa diferença em média a um nível de [...] * por tonelada, o que é [...] *% inferior aos actuais preços EEE. Isto é aproximadamente equivalente aos custos de frete e revela que não é possível qualquer arbitragem entre o EEE e outras regiões do mundo a não ser que existam circunstâncias excepcionais, tais como a crise asiática. Tal é sublinhado pelo facto de não existir quase qualquer actividade comercial.
325. A Europa tem tradicionalmente sido o produtor de óleo de base com a maior produção de capacidade excedentária e é, por conseguinte, o produtor “swing”. As exportações da Europa para a Ásia, África, Extremo Oriente e América Latina foram importantes no passado, uma vez que estes países tinham necessidade de óleos de base mais pesados.
326. Foram anunciados planos para as novas capacidades de produção ou apareceram nestes países (principalmente capacidade a nível dos grupos II e III através de

³⁰ [...] *.

projectos da Exxon, Mobil ou Shell), que eram anteriormente importadores líquidos de óleos de base europeus. A produção excedentária do EEE é principalmente composta por graus pesados relativamente aos quais existe uma procura limitada no EEE e uma procura suficiente fora do EEE. Os graus pesados (por exemplo, solvente neutro 600) são por conseguinte introduzidos no mercado de exportação a pronto pagamento. A produção excedentária de graus leves (por exemplo solvente neutro 150) é vendida no mercado do EEE. As exportações verificam-se principalmente em relação aos graus pesados; com base nos dados fornecidos pelos nove concorrentes mais importantes à Exxon e à BP/Mobil, a repartição em graus de viscosidade é 24,3% para os neutros ligeiros, 12,63% para os neutros médios e 63% para os neutros pesados. Os graus pesados são também utilizados como óleos de processamento.

327. A Exxon explicou nos seus documentos de gestão que [...] *^{31 32 33 34 35 36 37}.

328. Se os preços EEE viessem a aumentar, por exemplo, 5% em relação aos preços de Singapura, as importações no EEE não poderiam competir rapidamente com a produção EEE. Uma vez que as fórmulas dos lubrificantes estão vinculadas por regras de intercâmbio de óleos de base da ACEA e da API, teriam de ser efectuados investimentos significativos para obter certificação para essas matérias de base raramente comercializadas. A investigação efectuada junto do mercado indicou que nenhuma das principais empresas de aditivos investiram em programas de certificação para matérias de base importadas de empresas que não a Exxon, a Mobil ou a Shell. Mesmo que a questão das regras de intercâmbio dos óleos de base fosse resolvida (o que seria dispendioso e levaria pelo menos 18 meses – tal teria apenas um efeito na certificação ACEA e não na certificação API. De qualquer forma, teria de se acrescentar os custos de transporte e manuseamento.

329. Finalmente, deve notar-se que contrariamente às alegações das partes, não existe qualquer mercado real a pronto pagamento para os óleos de base na Europa com qualquer liquidez material. Todos os comerciantes inquiridos responderam que não tinham importado nos últimos anos para o EEE qualquer volume de matérias de base. Os comerciantes desempenham apenas um pequeno papel enquanto intermediários nas actividades de exportação. Todos menos um dos concorrentes das partes na concentração (à excepção da Repsol: 24 KT) indicaram que não utilizam os comerciantes para exportações ou importações de fora do EEE.

330. Do que precede pode concluir-se que a produção e venda dos óleos de base do grupo I no EEE constitui um mercado relevante. Tal deve-se nomeadamente ao actual perfil do consumo europeu específico e aos seus requisitos em termos de qualidade.

31 [...] *.

32 [...] *.

33 [...] *.

34 [...] *.

35 [...] *.

36 [...] *.

37 [...] *.

Aditivos

331. As partes alegaram que o mercado geográfico relevante é pelo menos o EEE. A determinação de saber se o mercado seria o EEE ou mais vasto não altera a apreciação em termos de concorrência da presente operação e por conseguinte a definição de mercado pode ser deixada em aberto.

Lubrificantes

332. Em relação a todos os eventuais mercados de lubrificantes (à excepção dos lubrificantes para turbinas com base em ésteres, que será discutido infra), o seu âmbito geográfico pode ser deixado em aberto uma vez que, com base nas definições de mercado supramencionadas, a concentração não criará nem reforçará uma posição dominante que entravará significativamente a concorrência.

APRECIACÃO DA CONCORRÊNCIA

Óleos de base

Actual estrutura do mercado

Posições dos óleos de base no mercado; uma concorrência a dois níveis

333. Os produtores de óleos de base podem ser divididos em quatro grupos:
- (i) As empresas panregionais: empresas petrolíferas integradas que têm refinarias de óleos de base a nível mundial com uma forte presença no EEE e uma produção que ultrapassa as suas necessidades: Shell, Exxon, BP/Mobil.
 - (ii) As empresas regionais que possuem uma oferta nacional de óleos de base com uma produção que, no que diz respeito a algumas delas, ultrapassa as suas necessidades internas: Cepsa, Repsol, Agip, Fortum, Elf, Total, KPI, Petrogal, e DEA.
 - (iii) Produtores de óleos de base raramente comercializados, tais como a Iplom, MOH e SRS. Estes óleos de base são susceptíveis de serem de uma qualidade inferior e destinam-se principalmente a exportações, a lubrificantes industriais de elevado volume e a óleos de processamento. Os quatro principais fornecedores de aditivos indicaram que não procederam a qualquer certificação em relação a estes óleos de base.
 - (iv) Os produtores de óleos de base não convencionais como a Nynas (matéria de base nafténica para lubrificantes industriais específicos) ou Fortum (anteriormente Neste) que produzem PAO.
334. A Exxon fornece óleos de base em todo o EEE a partir de três fábricas localizadas em Fawley, no Reino Unido, em Port Jérôme, em França e em Augusta, na Itália. A BP/Mobil tem 5 fábricas localizadas respectivamente em França: Gravenchon e Dunkirk (esta última inclui uma participação de 40% da ELF), no Reino Unido (Coryton), na Alemanha (Neuhof) e em Espanha, em que opera conjuntamente com a Cepsa, a fábrica de óleos de base de Algeciras. A Shell tem 4 fábricas, respectivamente nos Países Baixos (Pernis), em França (Petit Couronne), na Alemanha (Hamburgo) e no Reino Unido (Stanlow). A Exxon, a BP/Mobil e a Shell

controlam doze das 24 refinarias de óleos de base na Europa entre as quais 8 das principais 10. A fim de calcular o volume do mercado EEE em relação aos óleos de base do grupo I e a quota de mercado das partes, a Comissão tomou em consideração os elementos que se seguem. As quotas de mercado foram calculadas segundo três métodos: primeiro, com base na capacidade declarada tal como proposto pelas partes; em segundo lugar, com base na produção efectiva; e em terceiro com base na produção do grupo I.

Capacidade declarada e produção efectiva

335. Todos os dados se baseiam nos valores relativos a 1998 fornecidos pela Exxon, Mobil e respectivos concorrentes de óleos de base (terceiros) relativamente às suas fábricas respectivas. No caso de terceiros não terem apresentado os valores solicitados (tal como aconteceu em relação à MOH, SRS e numa menor medida à AGIP), a Comissão utilizou os dados tal como apresentados pelas partes no formulário CO. Uma vez que os terceiros solicitaram que os dados fornecidos relativamente à capacidade efectiva, à produção e às vendas fossem considerados confidenciais, apenas foram apresentadas no quadro as gamas de percentagens. O quadro relativo à produção e capacidade dos óleos de base compara a capacidade e a produção efectiva com a capacidade declarada na Enerfinance 96 fornecida pelas partes.

Produção e capacidade no EEE

Empresa	Capacidade (em Kta)			Produção (em Kta) em 1998			
	Capacidade declarada 96 (1)	Capacidade declarada 96 (1)	Capacidade efectiva 98 (3)	Matéria de base incluindo óleos de processamento (6)		Óleos brancos e parafinas (3)	ceras (4)
	Em (Kty)	em %	Em %	Grupo I : Parte da produção EEE	Grupo II/III : Parte da produção EEE	Parte da produção EEE	Parte da produção EEE
Exxon	1825	23,1%	[...]*				
BP-Mobil (2)	1443	18,3%					
Shell	1280	16,2%					
Agip (7)	520	6,6%					
Cepsa	166	2,1%					
DEA	250	3,2%					
Elf	174	2,2%					
Total (5)	545	6,9%					
KPI	230	2,9%					
Fortum (Nesté)	92	1,2%					
Repsol	300	3,8%					
Petrogal	150	1,9%					
Nynas	250	3,2%					
Iplom	340	4,3%					
MOH	160	2,0%					
SRS	170	2,2%					
Addinol	0	0,0%					
OMV	0	0,0%					
Total geral	7895	100,0%					

(1) Com base nos dados das partes

(2) A Mobil indica um desequilíbrio a nível da produção de [...] Kta devido ao movimento de inventário

(3) A capacidade de produção efectiva exclui os óleos brancos

(4) As ceras são um produto acabado de matéria-prima e por conseguinte não incluídas na capacidade declarada

(5) A produção total das parafinas é considerada como óleos brancos

(6) A produção dos óleos brancos não é incluída na produção dos óleos de base

(7) A utilização de capacidades com base nos dados das partes

336. Os óleos de processamento são considerados óleos de base. Os aromáticos, as parafinas, os óleos brancos e as gorduras não são incluídas nas vendas dos óleos de base, uma vez que são quer um produto acabado quer necessitam de uma outra refinação. Os óleos brancos, as parafinas e as ceras dependem em grande medida da produção das matérias-primas e as vantagens competitivas e as economias de escala conduzem a quotas de mercado muito amplas. Estes produtos são contudo quer o resultado de uma nova etapa no processo de refinaria dos óleos de base quer um produto acabado da produção dos óleos de base. A apreciação da posição competitiva das partes está por conseguinte associada à da dos óleos de base.

Quotas de mercado com base em vendas a terceiros

337. As vendas no mercado comercial foram definidas como vendas a terceiros quer dentro quer fora do EEE, incluindo as vendas no mercado a pronto pagamento. As vendas a filiais são consideradas vendas cativas. As vendas a clientes fora do EEE foram mantidas no cálculo a fim de reflectir a posição das partes e que as exportações poderiam ser reorientadas a fim de satisfazer a procura no EEE. As vendas a empresas de aditivos são consideradas vendas no mercado comercial (à excepção dos aditivos AGIP e vendas pela Shell e Exxon às suas actividades a nível dos aditivos anteriores à empresa comum).

Empresa	Parte do mercado comercial
Exxon (1)	[30-40%]
BP-Mobil (2)	[10-20%]
Shell	[10-20%]
Agip (3)	[0-10%]
Cepsa	[0-10%]
DEA	[0-10%]
Elf	[0-10%]
Total	[0-10%]
KPI	[0-10%]
Repsol	[0-10%]
Petrogal (4)	[0-10%]
MOH (4)	[0-10%]
SRS (4)	[0-10%]
Total geral	100%

(1) Diferença de [...] Kta (produção - vendas)

(2) A Mobil indica um desequilíbrio a nível da produção de [...] Kta (inventário), que é afectado às vendas cativas

(3) Utilização de capacidades com base nos dados das partes

(4) Com base nos dados das partes

338. A capacidade de a Exxon vender no mercado livre, devido a investimentos em capacidades de óleos de base nas décadas de 50 e 60 é extremamente importante: [...] da sua produção está disponível para o mercado livre, enquanto a capacidade da BP/Mobil para o mercado livre é de [...]*.

339. Com base nos dados relativos às vendas de 1998, os cálculos indicam uma quota significativa da Exxon no mercado livre ([30-40]*%), situando-se a BP/Mobil em segundo lugar com [10-20]*%. A Shell encontra-se na terceira posição com uma participação próxima da BP/Mobil (apesar de dever indicar-se que quase metade dos volumes que a Shell tem disponíveis para o mercado livre serem vendidos como óleos de processamento). A Total e a Agip têm quotas de mercado inferiores a 8%. Concorrentes de menor dimensão como a DEA, a Cepsa, a Repsol, a KPI, a Petrogal, a SRS, a Petrogal e a MOH, têm entre 3% e 5% do mercado livre. A Elf deve ser considerada como um comprador líquido no mercado.

340. Por último, deve sublinhar-se que as quotas de mercado indicadas supra não variaram materialmente nos últimos anos.
341. Em geral, afigura-se que independentemente da metodologia escolhida, a Exxon é o líder evidente no mercado dos óleos de base quer em termos de produção absoluta quer em termos de produção disponível para terceiros. Os principais concorrentes da Exxon são a BP/Mobil e a Shell, que no entanto vendem uma parte mais pequena da sua produção a terceiros.

Obstáculos à entrada e à saída

342. Segundo as partes, não é provável que se verifique novas capacidade no EEE com a actual sobrecapacidade e os actuais preços em depressão e caso venham a ser instaladas novas capacidades é possível que seja a nível do grupo III relativamente ao qual se espera futuramente um aumento da procura. As partes estimaram que a construção de uma nova unidade (grupos II/III) exigiria [...] milhões de dólares americanos para uma capacidade anual de [...] Kt. Terceiros confirmaram esta conclusão indicando que a construção de uma nova unidade levaria 2 a 3 anos e envolveria investimentos de 400 milhões de dólares americanos para uma unidade com uma capacidade anual de 400 KT.
343. A conversão da capacidade do actual grupo I em grupo III é viável e exige um investimento de [...] de dólares americanos em comparação com um investimento de raiz de [...] de dólares americanos. [...] ³⁸.
344. O encerramento de uma refinaria comporta custos significativos, nomeadamente devido à necessidade de renovar o terreno. No entanto, três refinarias de óleos de base encerraram nos últimos dois anos: a Llandarcy (BP/Mobil UK: com uma capacidade declarada de [...] Kty.), a Addinol (170 Kty na antiga Alemanha de Leste) e uma das duas unidades de óleos de base da DEA na Alemanha. Estas refinarias de óleos de base produziam óleos de base de grau mais pesado e foram por conseguinte atingidas pela queda nos preços de exportação desde 1997. Apesar de existir um custo significativo, as empresas de refinação decidiram encerrar quando foi alcançado o ponto de equilíbrio para o encerramento. O sector refere que é provável que outras unidades de óleos de base venham a encerrar num futuro próximo devido à sua baixa produtividade.

Papel privilegiado da Exxon, da BP/Mobil e da Shell com restrições limitadas exercidas por produtores de óleos de base de menor dimensão

Intersubstituibilidade dos óleos de base em relação a todas as refinarias e restrições limitadas a nível da certificação

345. A certificação API/ACEA é dada para a mistura de lubrificantes acabados de óleos de base e um aditivo após ter passado os ensaios necessários. Esta certificação define precisamente o produtor do óleo de base (a certificação para o óleo de base é dada em relação a todas as fábricas) e o pacote de aditivos específicos. Se a origem dos componentes for alterada, é necessário proceder de novo à certificação (é aceite sem a exigência de testes uma intersubstituibilidade de 10% no grupo I). Por

³⁸ [...]

consequente, os fornecedores de óleos de base panregionais (que investiram³⁹ a fim de obter uma intersubstituibilidade para as suas unidades de produção de óleos de base) têm de proceder à certificação dos seus óleos de base com um determinado pacote de aditivos apenas uma vez. Dado que possuem várias unidades de produção e múltiplas unidades de armazenagem com cobertura geográfica, encontram-se numa melhor posição para fornecer várias fábricas de mistura. Os produtores regionais de óleos de base, que não têm esta cobertura geográfica a nível da produção, têm de se confrontar quer com custos de transporte mais elevados a partir da sua refinaria até às instalações dos seus clientes quer têm de comprar óleo de base no mercado perto dos seus clientes (os misturadores) a fim de evitar custos de transporte mais elevados, mas têm de proceder a uma certificação em relação a cada óleo de base comprado no mercado.

346. Os concorrentes da Exxon e da Mobil (quer a nível dos óleos de base quer da mistura de lubrificantes) indicaram que as unidades de mistura são muito sensíveis à insegurança de um fornecimento contínuo e à qualidade dos óleos de base, uma vez que os stocks que possuem disponíveis nas suas instalações são limitados. Fornecer volumes relativamente pequenos a partir de uma única unidade de óleos de base para uma rede panregional de instalações de mistura a intervalos periódicos impõe por conseguinte custos significativos mesmo para as maiores empresas nacionais de óleos de base integradas com uma capacidade suficiente a nível do mercado livre.

Vantagens resultantes de economias de escala a nível das instalações

347. As partes reconheceram que as economias de escala desempenham um certo papel na produção dos óleos de base do grupo I. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell controlam [...] das 24 refinarias de óleos de base da Europa entre as quais [...] das 10 maiores, o que lhes traz uma certa vantagem em termos de custos sobre os seus concorrentes de menores dimensões devido ao facto de poderem melhor repartir os seus custos fixos sobre a produção. Só a Agip em Itália e a Total em França possuem fábricas de dimensão comparável e poderiam beneficiar de economias de escala semelhantes. Como a Mobil indicou nos seus planos comerciais⁴⁰, [...]*. A Shell é considerada pelas partes eficiente e rentável graças a uma perspectiva comercial integrada (combustíveis e lubrificantes) e a ceras / gorduras / óleos brancos rentáveis.

³⁹ A BP/Mobil gastou aproximadamente [...] milhões de dólares a fim de obter uma intersubstituibilidade entre as suas (nessa altura) [...] refinarias europeias.

⁴⁰ [...]*.

348. O quadro que se segue apresenta uma classificação consoante a dimensão das fábricas de óleos de base:

Posição	Refinaria	Proprietário(s)	Estimativa da capacidade declarada das partes	Grupos
1	Augusta (Itália)	Exxon	860	I
2	Livorno (Itália)	Agip	540	I
3	Gonfreville (França)	Total	500	I/III
4	Port Jérôme (França)	Exxon	485	I
5	Fawley (RU)	Exxon	440	I
6	Pernis (Países Baixos)	Shell	370	I
7	Gravenchon (França)	BP/Mobil	340	I/III
8	Dunkirk (França)	BP/Mobil (60%) - Elf (40%)	340	I/III
9	Petit-Couronne (França)	Shell	340	I/III
10	Coryton (RU)	BP/Mobil	330	I
11	Hamburg (Alemanha)	Shell	330	I/III
12	Heide (Alemanha)	DEA	250	I/III
13	Nynashamn (Suécia)	Nynas	250	Outro
14	Stanlow (RU)	Shell	240	I
15	Europort (Países Baixos)	KPI	230	I/III
16	Neuhof (Alemanha)	BP/Mobil	215	I/III
17	Algeciras (Espanha)	BP/Mobil (50%) - Cepsa (50%)	200	I
18	Porto (Portugal)	Petrogal (75%) - Total (25%)	180	I
19	Theodori (Grécia)	MOH	170	I
20	Salzbergen (Alemanha) [landlocked]	SRS	170	I
21	Escomberas (Espanha)	Repsol	150	I
22	Puertollano (Espanha)	Repsol	150	I
23	Huelva (Espanha)	Cepsa (66%) - Elf (34%)	100	I
24	Finlândia	Fortum (Neste)	50	III

349. Os benefícios suplementares resultantes da dimensão são: (a) que as grandes fábricas podem otimizar a incorporação de petróleo bruto; e (b) que é criada capacidade livre de produção, que é importante para otimizar o processo de produção, uma vez que oferece mais flexibilidade: tal é importante aquando da produção de várias categorias de matérias de base.

Vantagens resultantes de economias de logística

350. Tal como anteriormente indicado, a Exxon, a BP/Mobil e a Shell têm várias refinarias no EEE. Esta cobertura a nível europeu é ainda mais apoiada pela capacidade de armazenagem em locais estratégicos da Europa.

351. Isto contrasta com os produtores nacionais de menores dimensões que apenas têm uma refinaria a partir da qual não é tão fácil e económico organizar a distribuição até aos potenciais clientes não localizados perto da sua produção. É o que obviamente acontece em relação às refinarias “landlocked”, tais como a SRS e a DEA, que podem abastecer os clientes locais apenas através de camiões e comboio. Estes meios de transporte limitam a distância máxima relativamente à qual é economicamente viável transportar o produto, mas impõem igualmente custos de transporte suplementares. Os concorrentes referiram que o transporte terrestre se limita a um raio de 500 km por camião e a 1000 km por comboio. Os custos de transporte não são comparáveis devido ao volume limitado que o camião e o comboio podem transportar e variam entre 6% e 10% dos preços de venda do produto.

352. Mesmo as refinarias com base na costa marítima se confrontam com custos de transporte médios mais elevados. As partes estimaram os custos de transporte médio no EEE em [...] *% do preço em terra. Explicaram igualmente que os custos de transporte no EEE variam entre [...] *% (Reino Unido até aos Países Baixos) e [...] *% (de Itália para os Países Baixos) dos custos variáveis. Partindo do princípio que os custos fixos permanecem inalterados para as duas eventuais viagens, isto significa que o custo do transporte de Itália para os Países Baixos é [...] *% mais elevado do que do Reino Unido para os Países Baixos⁴¹. Por outras palavras, se os custos de transporte do Reino Unido para os Países Baixos forem [...] *% do preço em terra, seriam de [...] *% se os produtos fossem transportados de Itália. O âmbito geográfico, a localização costeira ou a ligação a fábricas de mistura determinam por conseguinte a posição concorrencial de uma refinaria de óleos de base e a sua capacidade para entrar em concorrência no mercado aberto do EEE em oposição ao mercado de exportação local ou fora do EEE.

A dinâmica do mercado dos óleos de base reforça as vantagens da Exxon, da BP/Mobil e da Shell

Capacidade para fixar as normas para o futuro desenvolvimento dos lubrificantes

353. Devido à necessidade de obter uma certificação para as misturas de óleos de base e aditivos, a dimensão é uma vantagem concorrencial autoreforçante no mercado dos óleos de base. Com base nas informações recolhidas no mercado, os pacotes de aditivos para as fórmulas de novos lubrificantes são tradicionalmente desenvolvidos primeiro para os óleos de base da Exxon, da BP/Mobil e da Shell. Os principais fornecedores europeus de aditivos para automóveis definem pacotes de aditivos para os óleos de base seleccionados pelo misturador de lubrificantes. Em geral, os misturadores independentes seleccionam a matéria de base da Exxon, da BP/Mobil ou da Shell, enquanto as empresas petrolíferas nacionais integradas com actividades no sector da mistura podem seleccionar a sua matéria de base produzida internamente, os produtores de aditivos investirão independentemente em certificações suplementares, mas apenas o farão em relação aos principais óleos de base comercializados (principalmente Exxon, Shell e BP/Mobil), uma vez que em relação a estes óleos de base os investimentos suplementares em termos de certificação serão compensados pela oportunidade de garantir vendas suplementares. Outros óleos de base que não os da Exxon, da BP/Mobil e da Shell tendem a ser

⁴¹ [...]*

certificados numa base ad hoc a fim de dar resposta às necessidades do cliente se tal se afigurar ser tecnicamente possível e comercialmente viável.

354. Os fornecedores de aditivos indicaram que, em média, mais de metade das suas vendas de aditivos são constituídas por “pacotes correntes”. A Comissão solicitou aos quatro principais fornecedores de aditivos que indicassem com que óleos de base desenvolveram os “pacotes ID correntes” devidamente certificados, quer para efeitos industriais quer para lubrificantes para automóveis. Em média, mais de 70% de todos os pacotes disponíveis são definidos a partir da matéria de base da Exxon, da BP/Mobil e da Shell. Para além destas empresas, apenas a Total e a Elf (e numa menor medida a AGIP e a KPI), têm certificações com fornecedores e aditivos múltiplos. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell constituem por conseguinte os fornecedores de óleos de base de referência sendo muito poucos outros fornecedores de óleos de base mais pequenos compatíveis. Os fornecedores de aditivos confirmaram que têm tendência para propor e desenvolver fórmulas para aplicações automóveis apenas com matérias de base dos três grandes, uma vez que podem prever realizar mais vendas em relação a estes óleos de base que estão rapidamente disponíveis no mercado panregional nos volumes necessários e a uma qualidade constante.
355. Os produtos acabados compostos de óleo de base Exxon, BP/Mobil e Shell podem ser mais rapidamente adaptados a novas normas, uma vez que a intersubstituibilidade do óleo de base garante que o produto pode ser adquirido perto da fábrica de mistura sem a imposição de uma certificação adicional. Se um misturador multiregional optasse por adquirir óleos de base de produtores locais diferentes, seriam necessários múltiplos ensaios e certificação para obter a certificação do lubrificante acabado, o que os torna menos atraentes para os fornecedores de aditivos.
356. Segundo os terceiros (tanto os misturadores como os produtores de óleos de base), esta vantagem inerente aos óleos de base produzidos pela Exxon, pela Shell e pela BP/Mobil é de grande importância num sector que registou nos últimos anos uma redução do tempo de vida dos lubrificantes. É actualmente de cerca de 3 a 5 anos no que diz respeito aos lubrificantes para automóveis; para além disso, os requisitos em termos de qualificação OEM estão a tornar-se mais rigorosos. Por conseguinte, os fabricantes de lubrificantes têm constantemente desenvolvido novas fórmulas. Devido ao menor tempo disponível para desenvolver novos produtos e para amortizar estes custos, os misturadores de lubrificantes tendem a voltar-se para os três principais produtores de óleos de base, com quem os produtores de aditivos desenvolvem sistematicamente pacotes adequados. Os fornecedores de aditivos indicam que desenvolvem primeiro as novas fórmulas com a Exxon, BP/ Mobil e Shell, uma vez que apenas os óleos de base destas empresas podem gerar vendas suficientes para recuperar os investimentos realizados. Os OEM, por vezes em colaboração com empresas petrolíferas, gerem as novas gerações de lubrificantes. Os misturadores de lubrificantes concorrentes indicaram que os OEM tendem a discutir os seus requisitos com a Exxon ou a BP/Mobil e numa menor medida com a Shell (princípio de tratamento único), enquanto únicos operadores globais com presença a todos os níveis da cadeia de fornecimento [...] ⁴². Concorrentes indicaram que a sua capacidade limitada para competir com a Exxon, a BP/Mobil e

42

[...]*

a Shell será ainda mais restringida pela contínua redução da vida útil dos lubrificantes.

357. A mistura industrial de lubrificantes é igualmente afectada por esta tendência, uma vez que os misturadores tentam minimizar a armazenagem e a diversidade dos óleos de base/aditivos. Os misturadores de lubrificantes que seguem padrões de qualidade elevados não armazenam óleos de base de diferentes fornecedores no mesmo tanque de óleos de base (nem mesmo óleos de base com especificações semelhantes). Devido a uma armazenagem limitada, o misturador tem por conseguinte tendência para utilizar um “óleo de base conforme” que pode ser utilizado tanto para aplicações de lubrificantes para automóveis como industriais.

O mercado dos óleos de base é impulsionado pelos requisitos de qualidade superior

358. A logística das fábricas de mistura vem igualmente acrescentar-se ao custo de mudança dos óleos de base, uma vez que as fábricas de mistura são normalmente optimizadas para manter o número de tanques de armazenagem necessários para óleos de base e aditivos a um nível mínimo (algumas das maiores fábricas de mistura podem armazenar mais de 30 categorias de óleos de base). Um “óleo de base conforme” é por conseguinte frequentemente utilizado. Um óleo de base conforme dá resposta a determinadas especificações em toda uma vasta gama de produtos. Isto significa que o óleo de base utilizado para produtos “top tier” é igualmente utilizado para produtos “tier” inferiores. Alterar a fórmula de um produto “top tier” conduz a um grande aumento dos custos da fórmula causados pela escolha para o óleo de base “top tier”. A alternativa é adquirir novas capacidades de armazenagem e efectuar maiores stocks, que podem ser dispendiosos ou especializar-se na produção quer apenas de lubrificantes para automóveis quer apenas em lubrificantes industriais (apesar de as partes terem indicado que esta é uma tendência recente e crescente, alegaram que não existe um mercado do produto dos óleos de base distinto para os lubrificantes industriais e para automóveis). O facto de as combinações óleos de base e aditivos dependerem da certificação afecta igualmente a relação misturador-aditivos, uma vez que uma empresa de mistura de lubrificantes trata tradicionalmente com fornecedores de aditivos numa base de um pacote global de aditivos que necessita de adquirir. Se o misturador muda a fórmula do lubrificante mudando os fornecedores de óleos de base, então o fornecedor de aditivos necessitará de acordar um novo programa de desenvolvimento (conjunto). Se não se verificar este acordo, a empresa petrolífera será forçada a procurar e comprar ao preço mais baixo as combinações óleos de base-aditivos já plenamente certificadas reduzindo desta forma o seu poder de compra face ao produtor de aditivos.

359. Praticamente todos os produtos para automóveis de marca são aprovados no âmbito de especificações industriais normalizadas (API, ACEA) no âmbito de regimes de ensaio rigorosamente geridos e documentados. Alcançar estes padrões de desempenho mínimos constitui elementos de qualificação – que permitem apenas que o produto seja utilizado para uma determinada aplicação. A escolha de produtos aprovados cabe então ao cliente ou utilizador final do canal (OEM). As principais empresas petrolíferas permanecem em ligação com OEM e contribuem para o seu raciocínio estratégico, que pode dirigir o seu desenvolvimento técnico a fim de especificarem os requisitos do cliente. Quando um OEM muda as suas especificações, tal impede quaisquer vendas de um lubrificante, independentemente da sua marca, até que as novas especificações possam estar conformes. Os

concorrentes panregionais (a Exxon, Shell, BP/Mobil) adoptam cada vez mais uma única gama de produtos paneuropeia (quer para os lubrificantes para automóveis quer para os lubrificantes de manutenção).

360. Um misturador de lubrificantes não pode permitir-se ver a sua posição competitiva ameaçada, quando o lançamento de uma nova fórmula de produtos pode ser atrasada devido ao tempo necessário para adquirir uma extensiva documentação de ensaios para um óleo de base que não é comercializado frequentemente. Quando um fornecedor de aditivos tem a opção de iniciar uma nova fórmula de produtos, optará em geral pelos óleos de base da Exxon, da BP/Mobil ou da Shell. O intercâmbio dos óleos de base e a certificação dos lubrificantes acabados limitam a frequência de alterações nos fornecedores de matérias de base após a elaboração do lubrificante [...] ⁴³.
361. O grau de mudança dos clientes, tal como apresentado pelas partes, indica que os produtores nacionais de óleos de base competirão pelos misturadores locais (quer automóveis quer industriais), misturadores industriais especializados, fornecedores de aditivos [...] ⁴⁴ e ganharão provavelmente um contrato para “first fill” ou misturador principal no seu mercado nacional. A Exxon e numa menor medida a BP/Mobil concentram-se em contratos a prazo com misturadores panregionais e OEM “first fills”.
362. A Exxon e a BP/Mobil perderam para os seus concorrentes alguns pequenos misturadores como clientes, tais como a Total, a Elf, a KPI e a Shell. Por vezes, tal deveu-se à qualidade e outras vezes ao preço, mas em todos os casos o concorrente vencedor tinha capacidades de produção próximas do seu cliente. Contudo, tal não implica que a Exxon e a BP/Mobil não concorram a nível dos preços; em alguns casos, o cliente perdido foi recuperado no ano seguinte.
363. Apesar da Exxon e da BP/Mobil [...] ^{*}, perdem frequentemente quando concorrem com a Petrogal, a Repsol, a Cepsa, a KPI, a Total, a Elf ou mesmo pequenos volumes de óleos de base da parte oriental da Europa. Deve contudo notar-se que, tal como as partes indicam, “os fornecedores de aditivos podem conseguir utilizar óleos de base de qualidade relativamente baixa” e que os fornecedores de aditivos compram por vezes estes volumes adicionais à Exxon, Shell ou BP/Mobil no mercado a pronto pagamento. Como os fornecedores de aditivos não impõem uma certificação rigorosa ou requisitos de qualidade, os concorrentes menos poderosos concorrem ambiciosamente a nível de preços (mesmo que tal conduza a custos de transporte adicionais) a fim de conquistar esta procura.
364. A procura panregional (Texaco, Fina, Castrol, Fiat lubrificanti, Fuchs, etc.) é cada vez mais conquistada pela Exxon, BP/Mobil e numa menor medida pela Shell, à medida que são celebrados contratos pan-europeus. Ocasionalmente, é perdido algum fornecimento para um concorrente nacional de óleos de base, que se encontra próximo da fábrica de mistura (Agip na Itália, Repsol em Espanha), mas cada vez mais frequentemente é ganho volume a estes concorrentes. Qualidade, segurança de

⁴³ [...] ^{*}

⁴⁴ [...] ^{*}

fornecimento e inexistência de restrições de certificação são elementos cruciais para estes misturadores, [...]»⁴⁵.

365. De qualquer modo, pode concluir-se, [...]», que a Exxon funciona como um produtor "regulador da oferta", uma vez que fornece produtos tanto aos produtores nacionais de óleos de base (Elf, Total, Agip, KPI, MOH) como à BP/Mobil e Shell, sempre que estes produtores se confrontam com escassez de produtos, com a realização da manutenção das refinarias ou com uma necessidade de graus específicos. Quando a procura diminui ou quando se restabelece a capacidade de produção a um nível normal, estes clientes prescindem da produção externa.

Como consequência os refinadores de óleos de base de menores dimensões concentram-se nas vendas locais e nas exportações

366. Consoante a sua força relativa (campeões locais), as empresas regionais de óleos integrados com actividades de mistura podem conseguir ganhar contratos para misturadores em certos mercados regionais (por exemplo, um "first fill" OEM para veículos automóveis produzidos no país do produtor de óleos de base mas não noutros países), encontram-se presentes em lubrificantes industriais relativamente aos quais os requisitos se baseiam em resultados gerais e não na elaboração e desenvolveram fortes posições em termos das vendas de lubrificantes acabados.

367. Os pequenos misturadores de lubrificantes independentes têm igualmente tendência para adquirir posições em mercados nichos. Desenvolverão essencialmente actividades no domínio das especialidades industriais, em que os factores de concorrência não estão fortemente relacionados com fortes posições (integradas) em produções de óleos de base e em que a cobertura geográfica e as economias de escala são menos determinantes. Os pequenos misturadores locais que se especializaram em lubrificantes industriais serão muito sensíveis aos preços e mudarão de fornecedores de óleo de base a fim de aumentar o seu poder. A assistência técnica ao cliente, a flexibilidade e o saber-fazer em aplicações especializadas constituem o principal capital em termos competitivos e as refinarias locais de menores dimensões são frequentemente excelentes neste aspecto. Estes misturadores locais não têm fornecedores panregionais; preferem iniciar programas de desenvolvimento conjuntos com fornecedores locais de aditivos e garantir um fornecimento de matérias de base nas proximidades das suas operações de mistura. A importância da matéria de base é igualmente menos relevante nestes lubrificantes específicos. Por exemplo, um fluido utilizado na transformação de metais específico será vendido a três vezes o preço de um óleo hidráulico industrial. Os óleos de base dos quais este fluido é composto representarão 5% do custo de produção total em comparação com 35% para os aditivos.

368. Contudo, mesmo em relação aos lubrificantes industriais e aos lubrificantes marítimos, a combinação óleo de base/aditivo é igualmente importante apesar do facto de a certificação dos resultados poder ser mantida "na casa". Os OEM estão a tomar cada vez mais consciência dos efeitos potenciais dos diferentes óleos de base.

⁴⁵ A mistura mediante pagamento refere-se à mistura de lubrificantes sob a marca e de acordo com as especificações de um misturador de lubrificantes (que pode encontrar-se sem capacidade de produção nessa região).

Uma mudança de óleo de base exigirá ensaios de validação de alguns produtos-chave e parâmetros críticos em termos de resultados.

369. Para além do intercâmbio de óleos de base e certificação de lubrificantes acabados, a localização regional e as aprovações OEM constituem igualmente elementos cruciais. Tal é ilustrado por um refinador de óleos de base que beneficia de uma intersubstituibilidade dos óleos de base multifábricas, que indicou que a intersubstituibilidade dos óleos de base não conduz automaticamente a vendas garantidas. Esta empresa confirmou que tem vendas muito limitadas para aplicações automóveis e apenas algumas certificações óleo de base/aditivos. Segundo a empresa, falta-lhes presença regional e economias de escala para competir com a Exxon, a BP/Mobil e a Shell a nível pan-europeu. Salientam que estão cada vez mais a perder vendas no sector automóvel a nível nacional em benefício da Exxon e da BP/Mobil devido aos crescentes requisitos OEM e a uma evolução para uma procura pan-comunitária. Para 1999, apenas foram renovados contratos de fornecimento para aplicações industriais. Indicam igualmente que, mesmo que tivessem uma plena certificação com todos os principais fornecedores de aditivos, não conseguiriam ganhar contratos de fornecimento pan-europeus, devido à sua presença local (custos de transporte no EEE entre 10% e 12% incluindo manuseamento). Apenas 9% da sua produção é destinada ao mercado pan-europeu e é exclusivamente utilizada para lubrificantes industriais.

370. A dinâmica do mercado descrita supra deixou às empresas de óleos de base de mais pequenas dimensões pouca escolha senão aumentar as suas vendas nos mercados de exportação. Da investigação efectuada pela Comissão, afigura-se que entre 20% e 40% da sua actual produção é vendida no mercado de exportação em numerário. Tal como indicado anteriormente, uma grande parte destes volumes consistem em categorias pesadas relativamente às quais existe uma procura insuficiente no EEE. A maior parte destas vendas são efectuadas numa base de pronto pagamento e a preços que são materialmente inferiores aos do mercado EEE (a preços actuais entre 20% e 30% inferiores).

[...]*

371. [...]*^{46 47 48}.

As restrições competitivas exercidas sobre a Exxon, BP/Mobil e Shell por operadores de menor dimensão: possibilidade limitada de aumentar as suas vendas no mercado do EEE

372. Tal como referido supra, a capacidade de os operadores nacionais concorrerem com os fornecedores de óleos de base panregionais é limitada pelos maiores custos de transporte que têm de suportar e pela dimensão mais pequena da sua certificação dos óleos de base. Isto limita esses operadores de menores dimensões a fornecerem principalmente misturadores locais que se orientam principalmente para lubrificantes industriais ou para a exportação da sua produção. As partes alegaram que o mercado dos óleos de base do EEE é afectado por uma forte sobrecapacidade que limita a possibilidade de qualquer operador manipular os preços ou a produção.

⁴⁶ [...]*

⁴⁷ [...]*

⁴⁸ [...]*

Durante a investigação efectuada pela Comissão no mercado, os concorrentes colocaram em dúvida a relevância da alegada sobre capacidade estrutural como uma verificação do eventual comportamento da Exxon/Mobil. Com efeito, não existe capacidade no mercado mas sim produção excedentária que não pode ser vendida no mercado EEE. Tal deve-se aos factores que a seguir apresentamos.

A sobre capacidade real é incorrectamente referida pelas partes

373. As partes definiram sobre capacidade como a diferença entre a capacidade declarada e a produção efectiva. A capacidade declarada parece contudo constituir um indicador indesmentível da capacidade de produção de uma refinaria de óleos de base. Em vez de falar de sobre capacidade, parece mais relevante centrar-se na produção excedentária (ou seja, a diferença entre a actual produção EEE e o actual consumo EEE).
374. Em primeiro lugar, as partes actualizaram os seus dados relativos à capacidade declarada, admitindo que as capacidades declaradas referidas no formulário CO são significativamente mais elevadas do que a capacidade de produção efectiva. Com base apenas na capacidade de produção que foi encerrada, as partes reexaminaram a sua "sobre capacidade superior a 30%" inicial para menos de 24% apesar de circularem apreciações diferentes em relação à sobre capacidade⁴⁹. Estes valores continuam a ser questionáveis. Por exemplo, as partes tinham revisto no sentido descendente muitas das estimativas da capacidade declarada publicamente disponíveis das suas próprias fábricas, mas não das dos seus concorrentes. Para além disso, estes dados baseiam-se na capacidade sem diferenciação da produção. Os concorrentes como a NYNAS produzem apenas óleo de base nafténico (grupo V) para aplicações industriais específicas, que não pode concorrer com matéria de base parafínica utilizada para lubrificantes para automóveis ou para lubrificantes industriais gerais (excluindo aplicações específicas como as tintas de impressão ou borracha) devido ao diferencial de preços e às características técnicas. O mesmo acontece em relação às refinarias que produzem óleos de base dos grupos III ou IV.
375. Existem muitas razões pelas quais a capacidade declarada é uma sobrestimativa da capacidade real das refinarias dos óleos de base. Tal deve-se por exemplo aos engarrafamentos no processo de produção e nos encerramentos das refinarias para manutenção que diminuem a capacidade de produção efectiva. Um importante concorrente dos óleos de base explica que devido ao facto de algumas fábricas de óleos de base da Comunidade serem antiquadas, a capacidade de produção média real tende a ser inferior à capacidade declarada. Estas refinarias já não beneficiam de desengarrafamento [...]*⁵⁰.
376. As partes citaram frequentemente um estudo do sector europeu da refinaria realizado por Roland Berger. Uma conclusão deste estudo era que as refinarias devido aos seus custos fixos muito elevados têm naturalmente tendência para produzir em qualquer momento à sua capacidade máxima disponível. Na realidade, os concorrentes da Exxon e da BP/Mobil indicaram à Comissão que as suas fábricas funcionam a capacidade máxima (à excepção dos refinadores de óleos de base que produzem óleos de base que não os do grupo I) e que seria económica viável reduzir

⁴⁹ [...]*

⁵⁰ [...]*.

a utilização das suas refinarias. A Cepsa indica que mesmo com volumes significativos exportados para fora do EEE (a preços inferiores aos do EEE) a fábrica funciona a 100%. Segundo a Cepsa, a redução da utilização da capacidade de produção não é economicamente viável.

377. O rácio global da produção excedentária calculado enquanto proporção das exportações entre as vendas livres é de 26%. Contudo, cerca de [...] * desta produção excedentária está nas mãos das partes objecto da concentração. A produção excedentária detida por terceiros representa aproximadamente [...] *% das vendas livres no EEE das partes na concentração. Tal como explicado infra, é no entanto pouco provável que este excesso de produção possa dar resposta à procura no EEE.

A produção de óleos de base destinada ao mercado do EEE não poderá ser fácil e rapidamente aumentada através de um reajustamento de refinarias

378. As partes alegaram que a produção de óleos de base no EEE poderia ser aumentada sem outros custos de 5 a 10% através de uma melhor incorporação de petróleo bruto e ajustamento da refinaria. Contudo, o inquérito efectuado junto do mercado pela Comissão revelou que a maior parte das refinarias no EEE estão já a proceder a ajustamentos em relação aos petróleos brutos a fim de produzirem óleos de base. Do mesmo modo, seria irracional esperar que os refinadores não tivessem optimizado a sua produção já através de um ajustamento adequado das suas refinarias. Alguns dos concorrentes mais importantes da Exxon e da BP/Mobil indicaram que têm poucas quantidades de categorias leves.

379. Finalmente, poderia alegar-se que alguns refinadores prefeririam refinar ainda mais os óleos de base a fim de produzirem combustíveis e poderiam a qualquer momento parar esse processo e por conseguinte aumentar a sua produção de óleos de base. As partes explicaram contudo que uma maior refinação dos óleos de base em combustíveis nunca fez qualquer sentido económico nos últimos dez anos.

380. Um refinador pode contudo decidir atribuir a capacidade de produção de óleos de base à produção de combustíveis; um concorrente de menores dimensões que produz óleos de base do grupo III indicou que está a tomar em consideração mudar para a produção de combustíveis se não estiver em situação (devido a uma baixa procura) de aumentar a produção de óleos de base. [...] *⁵¹.

381. A selecção de petróleo bruto/matéria de base influencia o volume da produção efectiva. Por exemplo, afigura-se que refinarias de menores dimensões procederão a ajustamentos a fim de diminuir os preços de exportação através da utilização de listas de petróleo bruto que lhes permitem orientar a matéria de base para a produção de mais combustíveis e por conseguinte diminuir a produção de óleos de base. A Kuwait Petroleum International (KPI), um importante concorrente de óleos de base coloca o problema da seguinte forma: *"A refiner will maximise local opportunities. After that he will either not produce base oils and use the feed molecules for the production of fuels, thus not utilising the base oil refining capacity. Either he can decide to produce the base oil and sell it into export (non EU) market"* ou um outro concorrente: *"We will direct feedstocks to increased fuels production if capacity utilisation rate is low"*.

⁵¹ [...] *.

As exportações de óleos de base a partir do EEE poderiam não ser facilmente reorientadas para o mercado EEE

382. Os óleos de base exportados do EEE poderão normalmente não ser consumidos localmente, uma vez que não satisfazem os requisitos locais. Apesar de as qualidades normalizadas (por exemplo, um 150 Solvent Neutral) oferecidas e vendidas por todos os refinadores europeus serem as mesmas dos mercados de exportação tal como no EEE, a procura é diferente nos mercados de exportação em comparação com a procura no EEE.

383. As categorias elevadas têm tradicionalmente uma maior procura por parte das regiões de exportação para óleos para motores em climas mais quentes, para consumo de lubrificantes industriais mais elevados (indústrias pesadas em mercados emergentes) e para o consumo mais elevado de óleos de processamento (fabrico de pneus). Até a capacidade asiática competir com estas exportações, os graus pesados eram vendidos a preços mais altos. O consumo de graus leves no EEE aumentou à medida que os requisitos para os lubrificantes para motores aumentaram, embora exista mais volume no mercado para graus pesados e menos procura (crise asiática). Esta diferença nas qualidades é ilustrada pelas diferenças materiais nos preços apresentadas no mercado de exportação em comparação com o mercado EEE, tal como referido na secção infra.

USD por ton.	Ago. 98	Set. 98	Out. 98	Nov. 98	Dez. 98	Jan. 99	Fev. 99	Mar. 99	Abr. 99	Mai. 99
Icis 150 EEE	272,5	268,7	266,0	265,0	262,3	255,6	255,0	250,0	245,0	245,0
Icis 150 Exportações	240,0	236,2	231,1	218,0	204,0	196,8	189,1	179,8	175,0	175,0
Diferença	32,5	32,5	34,9	47,0	58,3	58,8	65,9	70,2	70,0	70,0
% do preço EEE	12%	12%	13%	18%	22%	23%	26%	28%	29%	29%

USD por ton.	Ago. 98	Set. 98	Out. 98	Nov. 98	Dez. 98	Jan. 99	Fev. 99	Mar. 99	Abr. 99	Mai. 99
Exxon SN600	[...]*									
Mid-ICIS 500SN Exportações	237,5	233,7	228,6	215,5	192,1	179,3	177,5	173,6	170,0	170,0
Diferença	[...]*									
% do preço EEE	[...]*									

384. Os dois quadros supra revelam a evolução de preços em relação aos dois óleos de base tradicionais no EEE em comparação com a exportação da mesma qualidade. É surpreendente que o diferencial de preços tenha aumentado de 11%-12% dos preços do EEE em Agosto de 1998 até 26%-29% em Maio de 1999. Se as exportações pudessem ser reorientadas de qualquer forma a fim de satisfazer a procura do EEE, não há muitas dúvidas de que os refinadores do EEE já o teriam feito há muito tempo, devido ao diferencial de preços constante e ainda mais provável no passado devido ao aumento material no diferencial de preços.

385. Os preços de exportação a pronto pagamento são significativamente inferiores aos preços do EEE em relação a um determinado óleo de base (por exemplo, SN 150), e

isto pode, com excepção do efeito dos contratos a prazo e das diferenças potenciais de qualidade, ser apenas explicado por efeitos de oferta e procura. Tal como as partes indicaram, um refinador escolherá vender abaixo do custo um certo volume no mercado a pronto pagamento, à medida que a armazenagem em tanques se aproxima dos níveis máximos e estará pronto a aceitar níveis de preços de mercado que cubram o custo da produção do óleo de base em troca de ter uma capacidade não utilizada. Num mercado financeiro, este valor poderá ser inferior ao dos custos totais de funcionamento, mas poderá ainda ser económico para o produtor. É contudo importante sublinhar que a Exxon, a Shell e numa menor medida a BP/Mobil têm muito poucas vendas no mercado a pronto pagamento em comparação com concorrentes nacionais de óleos de base. Tal como indicado anteriormente, as vendas da Exxon, da Shell e da BP/Mobil são principalmente a prazo, sendo as dos concorrentes orientadas para o mercado a pronto pagamento. Se existisse flexibilidade no sector a fim de reorientar volumes da exportação para o consumo EEE, então é evidente que, ao preço "premium" real de 28%, esta flexibilidade não existe para os produtores com vendas principalmente orientadas para o mercado a pronto pagamento. Tal como indicado anteriormente, os refinadores individuais de óleos de base com certificação limitada centram-se nos misturadores locais ou vendem no mercado a pronto pagamento (ambos dentro e fora do EEE). De qualquer forma, o volume de categorias leves exportadas fora do EEE é limitado, uma vez que estes volumes são vendidos no mercado do EEE devido aos preços mais elevados e à procura inferior fora do EEE. A repartição da viscosidade dos volumes dos óleos de base exportados em 1998 pelos 9 mais importantes concorrentes da Exxon-Mobil é a seguinte: neutros leves ([...]*%), neutros médios ([...]*%), neutros pesados ([...]*%). Alguns concorrentes descreveram mesmo o mercado dos óleos de base leves como tornando-se cada vez mais estreito.

386. Num memorando interno da Mobil⁵², o efeito de racionalização nos graus leves é descrito da seguinte forma: [...]*.
387. Com base nos dados fornecidos pelos concorrentes mais importantes (Agip, Cepsa, DEA, Elf, KPI, Repsol, Shell, TotalFina, Petrogal) das partes, a repartição por viscosidade dos volumes de óleos de base produzidos em 1998 é a seguinte: neutros leves (45%), neutros médios (8,9%), neutros pesados (46,1%).

Apesar dos preços mais elevados disponíveis no EEE, os produtores de óleos de base não têm a possibilidade de aumentar a produção de graus leves relativamente aos quais existe duas vezes mais procura no EEE do que para os graus pesados. Os produtores de óleos de base do EEE não podem mudar para a produção de graus leves sem investimentos significativos, uma vez que os concorrentes indicaram que optimizaram a produção de neutros leves

388. Os concorrentes indicaram que a flexibilidade da produção de óleos de base é relativamente limitada. Um determinado petróleo bruto contém apenas um potencial fixo de uma certa viscosidade. Seleccionar petróleos brutos que não os petróleos brutos actualmente utilizados pela maior parte dos concorrentes da Exxon e da BP/Mobil terá apenas um efeito muito limitado (3 a 5%) na produção de graus leves. Mudar os óleos brutos pressupõe igualmente que o refinador tem uma capacidade

⁵² [...]*.

suficiente de vácuo lubrificante. Caso isso não aconteça, é necessário um investimento de cerca de 50 milhões de dólares americanos (dados com base em estimativas dos concorrentes).

389. A produção de graus mais leves pode ser obtida através da conversão de moléculas pesadas em ligeiras, o que envolveria a construção de um *hydrocracker* (o que representa um investimento de 100 milhões de dólares).
390. As partes indicaram a possibilidade de utilizar matérias-primas para lubrificantes mais adequadas. Os concorrentes referiram que as economias para o fazerem são fortemente negativas, uma vez que as matérias-primas classificadas para lubrificantes chegam a um preço de 10 dólares por tonelada em oposição à matéria de base normal (tal como é usada pelas refinarias de combustíveis). Supondo que a produção do óleo de base leve é cerca de 20% da matéria de base, então isto daria origem a um débito de cerca de 50 dólares/tonelada no custo de produção do óleo de base mais leve, reduzindo as margens brutas em cerca de [...]***⁵³. A isto deve acrescentar-se: os custos do transporte da matéria de base para lubrificantes e a perda de receitas em relação às vendas de neutros pesados. Os vários concorrentes indicaram que não conseguiam encontrar matérias de base para lubrificantes sem se verem confrontados com custos de transporte inviáveis.
391. A volatilidade constitui o segundo elemento: um refinador tem duas opções: melhorar a volatilidade Noack (tal como exigido pela actual geração de lubrificantes) ao preços de pelo menos 10% de redução da produtividade ao refinar um produto mais pesado ou para exportação com especificações de menor volatilidade no mercado de exportação de menor qualidade. Um importante concorrente dos óleos de base coloca o problema da seguinte forma: *"As restrições em termos de volatilidade em relação ao 150 SN tendem a reduzir a possibilidade de produção volumétrica em relação a estes graus em oposição à sobre capacidade"*.
392. É possível que alguns refinadores optem por produzir neutros ligeiros de qualidade consideravelmente melhor do que a Exxon e a BP/Mobil e tenham desta forma reduzido a produção de graus leves. Por outro lado, as partes sublinharam no seu formulário CO que a Cepsa, a Repsol e a Petrogal garantem/comercializam óleos de base ligeiros de baixa volatilidade e que isto constitui uma força individual destes refinadores. A Comissão conclui que estes produtores não optariam por produzir esses graus leves de baixa volatilidade se não existisse uma procura subjacente no mercado e que a volatilidade constitui um elemento importante na avaliação da possibilidade de aumentar a produção de graus leves.
393. O que foi referido anteriormente demonstra que a produção excedentária no mercado dos óleos de base existe principalmente em relação aos óleos de base mais pesados que não competem no mercado europeu para as aplicações automóveis. As refinarias funcionam a plena capacidade ou têm pelo menos produção da qualidade exigida até à capacidade das suas fábricas. Uma nova conversão para os óleos de base do grupo III poderá conduzir ao encerramento de fábricas ineficazes de óleos de base em vez de criar uma capacidade excedentária e a produção adicional em antigos países de importação fora da Europa ser compensada pela redução de capacidade na Europa. Uma vez que a procura actual de óleos de base do grupo III é

⁵³ [...]***.

ainda marginal, a actual capacidade de produção do grupo III não será aumentada tal como ilustrado pela fábrica de raiz da Neste que funciona apenas a uma fracção da sua capacidade. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell têm uma capacidade significativa para o mercado livre e se os operadores regionais tiverem excesso de capacidade, nesse caso as regras de certificação e o âmbito geográfico limitado restringem a sua capacidade de competir a nível europeu.

394. As exportações diminuíram devido à crise asiática e ao aparecimento de novas capacidades em antigos destinos de exportação. Contudo, ao mesmo tempo que a Shell e a BP/Mobil instalaram fábricas de elevada capacidade na Ásia (Singapura), três fábricas de óleos de base do EEE encerraram, reduzindo a capacidade no EEE em mais de 7%. A sobre capacidade criada pela redução das exportações fora do EEE foi por conseguinte compensada pelo encerramento da capacidade de produção no EEE.

Preços e margens de mercado e o efeito da sobre capacidade

395. Com base nas informações fornecidas pelas partes, os preços dos óleos de base no EEE têm sido mais ou menos estáveis nos últimos dez anos. A evolução das margens brutas enquanto percentagem do preço de venda revela que não existiu qualquer tendência no sentido descendente nos últimos dez anos. A margem bruta tal como calculada pela Exxon para o SN 150 e SN 600 permaneceu a nível de [...]*. Ao compararmos margens brutas e custos para o período [...]*, afigura-se que existe uma elevada correlação entre os seus montantes e igualmente entre as suas variações absolutas. Por outras palavras, os preços foram marginalmente influenciados por variações nos custos durante esse período. Não se trata de uma característica típica de um mercado alegadamente afectado por uma importante sobre capacidade. Na realidade, poder-se-ia esperar que num mercado com sobre fornecimento, uma queda nos custos seria imediatamente seguida por uma queda nos preços. Por outras palavras, apesar de existir uma sobre capacidade, tal afecta a Exxon numa medida muito menor do que os seus concorrentes que se encontram em terceira e quarta posições no *Solomon Cash cost quartiles*.

396. [...]*⁵⁴.

397. [...]*⁵⁵.

398. [...]*⁵⁶.

Papel único da Exxon

399. A fábrica Augusta da Exxon (situada na Sicília) funciona essencialmente para fornecer a prazo clientes nos mercados da exportação.[...]*.

400. [...]*⁵⁷.

⁵⁴ [...]*

⁵⁵ [...]*

⁵⁶ [...]*

⁵⁷ [...]*.

Efeitos da operação de concentração sobre a concorrência no mercado dos óleos de base

Estrutura do mercado após a operação de concentração

401. Após a operação de concentração, a Exxon e a BP/Mobil teriam uma quota de mercado combinada entre [40-50]*% e [40-50]*% consoante seja calculada com base na capacidade declarada ou na capacidade das partes de venderem no mercado livre (ver quadro supra). O seu concorrente mais próximo seria a Shell com uma quota de mercado de aproximadamente 18% (com base na capacidade declarada) e de 10%-14% com base nas vendas a terceiros. A Total e a Agip teriam quotas de mercado inferiores a 8%. Todos os restantes concorrentes teriam quotas de mercado inferiores a 5%.
402. As partes referiram que alguns produtores nacionais integrados de óleos de base têm capacidades significativas disponíveis para o mercado livre. Por conseguinte, poderiam, com base na sua forte posição competitiva, contrariar rápida e imediatamente qualquer tentativa das partes, após a operação de concentração, para aumentarem os preços. Acrescentam que a operação de concentração conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante, uma vez que o mercado se caracteriza por uma sobrecapacidade estrutural significativa de [...] *% da capacidade declarada. As partes referem igualmente que a utilização da capacidade do grupo III mais avançado aumentariam mesmo a disponibilidade da capacidade do grupo I. Da mesma forma, as partes alegam que as exportações EEE seriam reorientadas para o EEE a fim de beneficiarem do aumento dos preços.
403. Tal como explicado nas secções anteriores, nenhuma destas alegações foi confirmada pela investigação efectuada pela Comissão junto do mercado.

As partes objecto da operação de concentração poderiam aumentar rentavelmente os seus preços ou exercer pressão sobre os preços

404. A única restrição potencial ao comportamento da Exxon/Mobil viria da Shell. Segundo informações recebidas do mercado, a estratégia da Shell a nível dos óleos de base é orientada para cativar a utilização e a sua capacidade para o mercado livre seria insuficiente para contrariar o poder de mercado conjunto da Exxon/Mobil. Para além disso, a Shell e a Exxon têm interesses comuns e controlam algumas empresas comuns e nomeadamente o fabricante de aditivos, Infineum. A Shell indicou que um aumento de preços de 5% não seria um incentivo suficiente para tomar em consideração um aumento da produção dos óleos de base. A política da Shell a nível dos óleos de base consiste em fornecer primeiro as suas necessidades internas. A rentabilidade da restante produção é avaliada do ponto de vista das actividades combinadas de refinaria combustíveis - lubrificantes e é fortemente apoiada pela produção de especialidades (óleos brancos, gorduras e ceras) e óleos de processamento. Por conseguinte, a Shell seguiria o líder de preços na produção de óleos de base.
405. A Exxon poderia disciplinar os seus concorrentes se estes se opusessem aos seus movimentos de preços. [...]*. A perspectiva de assistir à descida dos preços de mercado devido a tal movimentação por parte da Exxon poderia dissuadir qualquer dos seus concorrentes de os diminuírem de uma forma agressiva.

406. Os concorrentes a nível dos óleos de base indicaram que no caso de aumentos de preços, seguiriam (a preços actuais) o líder de preços. Apesar de as partes terem sublinhado a questão da sobrecapacidade no EEE, tal não foi confirmado por concorrentes terceiros de óleos de base. Os concorrentes mais importantes (com certificações múltiplas de lubrificantes acabados, tais como a Shell, a Total, a DEA, a KPI) indicaram todos que não têm capacidade disponível nem volumes de exportação que pudessem competir economicamente no mercado EEE. Tal é ainda mais comprovado pela aquisição da Fina por parte da Total. [...]*. A Total indicou à Comissão que, apesar de ter mais capacidade do que o necessário para as suas vendas internas no mercado EEE, não tem uma capacidade suficiente em termos de óleos de base leves e que não tem possibilidade de aumentar a sua capacidade de produção de graus leves sem investimentos avultados. Por conseguinte, a Comissão considera que a Total não poderá fornecer óleos de base para as actividades de mistura da Fina.

Poder de compensação limitado dos clientes

Alternativas limitadas

407. As partes alegaram que não poderiam exercer qualquer poder de mercado devido ao facto de se confrontarem com uma procura concentrada e sofisticada personalizada pelos misturadores de lubrificantes. Este argumento não pode contudo ser aceite, uma vez que os maiores misturadores de lubrificantes teriam pouca opção a não ser a Exxon - BP/Mobil ou Shell. Enquanto antes da operação de concentração, os misturadores de lubrificantes poderiam colocar um dos três contra os outros, esta possibilidade será suprimida após a operação de concentração com a Exxon - BP/Mobil a dominar o mercado. Grandes misturadores de lubrificantes indicaram claramente que a qualidade e a segurança de fornecimento prevalecem sobre o preço e que têm tendência para limitar o número de fornecedores para as suas actividades panregionais a dois ou, no máximo, três. Após a operação de concentração, passariam a ter pouca escolha, uma vez que a Shell tem apenas uma capacidade limitada para o mercado livre que não está já vinculada a contratos a prazo.

408. Misturadores concorrentes declararam que se a Exxon BP/Mobil viesse a aumentar os preços em cinco pontos percentuais, teriam dificuldades em mudar os fornecedores de óleo de base pelas razões mencionadas supra. A alternativa de mudar o fornecimento dos óleos de base e dos aditivos seria tomada em consideração, uma vez que se poderiam comparar os preços das empresas de aditivos a fim de conseguir combinações existentes plenamente certificadas. Tal no entanto não poderia ser feito de uma forma rápida, especialmente dado o tempo necessário para certificar os actuais aditivos, rearmazenar e obter aprovações OEM. Concorrentes nos óleos de base apresentaram estimativas entre 12 e 18 meses a custos entre 300 000 euros e 700 000 euros. Na prática, um misturador aceitaria o aumento de preços embora começasse uma nova elaboração completa a partir do zero, se os previstos volumes de venda pudessem compensar o orçamento necessário de I&D. Os misturadores de lubrificantes ficariam situados entre os preços mais elevados para os óleos de base e os clientes dos lubrificantes dado o facto de o mercado de lubrificantes parecer ser competitivo.

As propostas de reforma da ATIEL são pouco susceptíveis de terem um impacto no mercado

409. As partes alegaram ainda que as regras ATIEL relativas à intersubstituibilidade dos óleos de base (e desta forma a facilidade com que os óleos de base podem ser mudados em fórmulas de lubrificantes) seriam alteradas em 1999. As alterações propostas para a ATIEL permitiriam que os produtores de óleos de base de menores dimensões formassem famílias de óleos de base não intermutáveis. É verdade que a ATIEL, uma organização comercial cuja adesão inclui um grande número de empresas de lubrificantes, ordenou uma revisão das suas orientações de intersubstituibilidade dos óleos de base. Esta revisão foi solicitada há alguns anos pelas empresas nacionais de refinação e pelos misturadores de lubrificantes. Parece ter sido causada pela indicação de que inúmeras empresas de refinação se encontram em desvantagem considerável em termos de fornecimento pan-europeu em comparação com as empresas de refinação individuais. Uma vez que a revisão ainda não se realizou, a Comissão considera que a avaliação da concentração proposta se deve basear nos requisitos existentes das orientações ATIEL relativas à intersubstituibilidade dos óleos de base, e não sobre uma potencial revisão futura.
410. Na realidade, é ainda muito pouco provável que tais alterações ocorram. A ATIEL representa o sector dos lubrificantes e tem representantes dos misturadores de lubrificantes independentes e das empresas petrolíferas nacionais integradas. Apesar de as empresas panregionais petrolíferas integradas (Exxon, BP/Mobil e Shell) estarem em minoria, a mudança de regras terá de ser adoptada por unanimidade. O facto de um pedido de alteração das regras ATIEL ter sido introduzido há três anos indica claramente que o processo de chegar a um acordo tem sido moroso e longo e ainda não está completado. Mesmo que a proposta viesse a ser adoptada por unanimidade, teria ainda de ser adoptada pela ATC e pela ACEA. Não se prevêem quaisquer problemas significativos por parte da ATC (fornecedores de aditivos), mas por outro lado a ACEA (que representa os OEM) exigirão provas de que uma alteração das regras ATIEL não afectará negativamente a qualidade do lubrificante acabado (e por conseguinte a responsabilidade do produto), que pode impedir uma aplicação rápida (ou mesmo a aceitação) das alterações propostas.
411. Mesmo que a revisão fosse plenamente adoptada em conformidade com a proposta (para um sistema através do qual duas ou mais empresas procederiam a ensaios em conjunto a fim de alegar a intersubstituibilidade), a Comissão não acredita que o potencial de flexibilização do intercâmbio de óleos de base pudesse constituir um factor material na apreciação do funcionamento do mercado. Os principais produtores europeus de motores acordaram em adoptar, através da sua representação na ACEA, certos requisitos mínimos de especificação técnica para os motores a gasolina e a diesel, em relação aos quais a questão da intersubstituibilidade dos óleos de base está abrangida pelo código ATIEL. Na Europa, a utilização de especificações API e ACEA por OEM é em grande medida 50/50, uma vez que os produtores japoneses e americanos terão tendência para utilizar as especificações API, enquanto os produtores europeus se baseiam nas ACEA. Os veículos automóveis de fabrico não europeu utilizarão por conseguinte lubrificantes especificados API e os misturadores de lubrificantes automóveis cumprirão por conseguinte ambas as certificações a fim de vender um volume suficiente no mercado. Na realidade, praticamente todos os lubrificantes automóveis no mercado apresentam uma especificação API, uma vez que os consumidores estão em princípio mais familiarizados com a especificação API. Os fornecedores de aditivos indicaram que os lubrificantes com uma certificação ACEA não são geralmente

comercializados isoladamente e terão outras aprovações. Por conseguinte, os lubrificantes automóveis têm de satisfazer as duas certificações a fim de proporcionar um volume suficiente no mercado. As alterações propostas afectariam por conseguinte apenas o mercado do primeiro enchimento ("first fill") do EEE, no qual a Exxon (e numa menor medida a BP/Mobil) se encontram muito fortemente representadas. Os produtores nacionais de óleos de base/misturadores de lubrificantes esperam que regras ATIEL menos rígidas conduzam eventualmente a uma norma comum ACEA-API, apesar de a este nível ainda nada ter sido realizado (nem sequer previsto). Uma vez que a ATI muda de especificações de dois em dois anos, o peso real da certificação e a ausência de intersubstituibilidade a nível dos óleos de base permanecerá inalterada.

412. Para além disso, a ACEA impõe apenas requisitos de especificações técnicas mínimos. Os OEM individuais impõem requisitos mais rigorosos. A Ford por exemplo, tem as suas próprias especificações do produto que os fornecedores devem cumprir não apenas a nível da UE mas a nível mundial. Estas especificações baseiam-se no API. A Volkswagen, para mencionar outro exemplo, utiliza apenas normas API.

Exercício de poder de mercado

413. Pode concluir-se da situação acima exposta que a Exxon e a BP/Mobil deterão uma posição dominante no mercado dos óleos de base no EEE. O inquérito efectuado junto do mercado indicou que a concentração não criará nem reforçará uma posição dominante no sector dos aditivos ou dos lubrificantes acabados. Contudo, o exercício por parte de uma entidade combinada Exxon-BP/Mobil do seu poder no mercado dos óleos de base e a posição já forte da Infineum no sector dos aditivos pode conduzir a uma posição mais forte no sector dos lubrificantes acabados. Para o desenvolvimento de lubrificantes de uma futura geração, esse controlo sobre a cadeia de fornecimento de lubrificantes pode mesmo conduzir a uma situação em que a concorrência podia ser significativamente entravada.
414. Após a operação de concentração, a Exxon-BP/Mobil combinada poderá utilizar o seu domínio a nível dos óleos de base através de várias estratégias. Por exemplo, pode ter o incentivo de utilizar o seu domínio a nível dos óleos de base a fim de aumentar os custos dos concorrentes independentes a nível dos mercados dos lubrificantes. Para o efeito, poderá exercer pressão sobre os operadores de menores dimensões através de aumentos de preços do óleo de base, da normalização de produtos com um maior número de novas fórmulas certificadas contra os seus pacotes de aditivos da matéria-prima/Infineum ou mesmo através de aumentos de preços súbitos, venda combinada de matéria de base aditivos e vendas limitadas de matérias-primas. A Shell beneficiará igualmente dessa estratégia, uma vez que reforçará estas empresas ao consolidar a sua posição a nível dos lubrificantes. Os pequenos produtores de óleos de base não conseguiriam contrariar esta situação, uma vez que os seus óleos de base não são utilizados como referências para os fornecedores de aditivos. São obrigados, mesmo que tenham uma dimensão internacional, a fornecer óleos de base de fontes diferentes (produção própria em alguns países, mas óleos de base concorrentes noutros países), que os forçará a gastar mais tempo e dinheiro em aprovações (quer API/ACEA quer OEM) e enfraquece a sua posição competitiva.

415. Após a operação de concentração, uma Exxon-BP/Mobil combinada poderia ter um maior incentivo para contestar um mercado de óleos de base em mutação ganhando quota de mercado às empresas petrolíferas nacionais integradas mediante, por exemplo, preços reduzidos. Apenas a Shell pareceria adaptar-se aos baixos preços e os outros operadores que se confrontam com uma procura reduzida a nível do EEE podem ter de diversificar as suas vendas para o mercado de exportação. Esta situação minaria a posição competitiva dos operadores nacionais e aumentaria a pressão sobre o sector no sentido de encerrarem refinarias de óleos de base obsoletas, uma vez que deixaria de ser economicamente viável que algumas fábricas continuassem a funcionar. Encerrar capacidades eliminaria a actual sobrecapacidade efectiva reduzida. Se essa estratégia tivesse êxito, a Exxon-BP/Mobil poderia seguidamente aumentar de novo os seus preços.
416. Através de uma combinação da sua força no mercado dos óleos de base ([40-50]*%) e nos mercados dos lubrificantes ([20-30]*%), a Exxon-BP/Mobil poderia conseguir alargar a sua posição dominante no mercado dos óleos de base às actividades de aditivos e lubrificantes. A entidade combinada encontrar-se-ia numa posição de captar futuros desenvolvimentos de novos lubrificantes e estabelecer relações estreitas com OEM e fabricantes de aditivos, o que por seu lado aumentaria os obstáculos à entrada de novos concorrentes no mercado.
417. O mercado dos pacotes de aditivos é determinado pelo mercado dos produtos acabados que contêm esses aditivos: o poder de mercado é exercido através da concentração na cadeia de fornecimento de lubrificantes. Uma vez que os pacotes de aditivos se encontram cada vez mais associados à matéria de base específica a fim de proporcionar melhores resultados solicitados pelos OEM, um excesso de capacidade na matéria de base deixou de ser uma garantia de um mercado competitivo. Os misturadores independentes utilizariam cada vez mais as matérias de base da Exxon-BP/Mobil e eventualmente da Shell, uma vez que estas são rapidamente testadas e certificadas pelos fornecedores de aditivos. Desenvolver misturas de aditivos com outra matéria de base atingiria preços "premium", uma vez que os produtores de aditivos deixaram de ter a garantia de volumes de vendas suficientes nestas matérias de base.
418. O desenvolvimento, os ensaios e a certificação das matérias de base que não as da Exxon-BP/Mobil teriam cada vez mais de ser financiadas pelos misturadores de lubrificantes. Estas medidas a nível do desenvolvimento de lubrificantes financiadas (parcialmente) de outra forma pelos fornecedores de aditivos imporia custos significativos a estes misturadores. Os pequenos misturadores independentes seriam em primeiro lugar afectados, para desaparecerem depois do mercado. Os misturadores nacionais integrados restringiram as suas actividades aos seus países. Os misturadores altamente rentáveis, como a Castrol, a Fuchs ou a Texaco, seriam igualmente afectadas por maiores custos e chegariam a um ponto em que deixariam de poder competir com a Exxon-Mobil e a Shell em termos de preços. Os seus orçamentos para investigação e desenvolvimento e para comercialização aumentariam, confirmando ainda mais a liderança da Exxon-BP/Mobil no mercado.

Conclusão

419. Tendo em conta o que precede, pode concluir-se que a operação conduz à criação de uma posição dominante no mercado dos óleos de base do EEE.

Aditivos

420. O mercado dos aditivos é muito concentrado: os cinco principais fornecedores detêm 86% do mercado mundial (e mais de 90% dos aditivos para óleos de motor). A Lubrizol e a Ethyl (respectivamente números 1 e 3 no mercado) restringem as suas actividades aos aditivos. A Texaco (número 5) tem a sua própria empresa de aditivos, mas não tem qualquer produção de óleos de base e a número 4, a Chevron (Oronite) comercializa apenas lubrificantes na Europa. A Infineum detém o segundo lugar e foi criada no início de 1998 através da combinação das actividades da Shell e da Exxon a nível dos aditivos. Todos estes cinco produtores fornecem pacotes ID e beneficiadores IV. Apesar da Infineum não ser significativamente reforçada pela quota limitada de ([...]*%) da Mobil no mercado dos aditivos, note-se que, após a operação de concentração, a Infineum terá ligações directas com todos os produtores de óleos de base panregionais, que têm excesso de capacidade no mercado livre automóvel certificado. Tendo em conta a sobreposição limitada, a concentração não criará nem reforçará uma posição dominante no mercado dos aditivos para lubrificantes.

Lubrificantes

421. No actual panorama concorrencial, existem vários operadores principais que concorrem numa base pan-europeia. Estes participantes no mercado são quer empresas verticalmente integradas, tais como as partes notificantes, quer misturadores independentes como a Castrol ou a Fuchs. Tanto a Exxon como a Mobil detêm actividades significativas a nível dos lubrificantes e confrontam-se com concorrência por parte de empresas petrolíferas integradas (nacionais), tais como a Agip, a TotalFina, a Elf, a Repsol, a Statoil, a Nynas, a Texaco e a Shell (que deve ser considerada como o maior produtor mundial de lubrificantes automóveis e industriais) e empresas de lubrificantes independentes como a Castrol e a Fuchs/DEA.

422. A quota da Exxon no mercado dos lubrificantes automóveis acabados do EEE em 1996 foi de 10% e a da BP/Mobil (com base na agregação) foi de 13%. Relativamente ao mesmo período, a Enerfinance estima que a Shell tinha 13%, a Castrol 7%, a Elf 6% e a TotalFina 6%. A quota da Exxon no mercado dos lubrificantes industriais acabados do EEE em 1996 foi de 8% e a da BP/Mobil (com base na agregação) foi de 17%. No mesmo período, a Enerfinance estima que a Shell tinha 11%, a Castrol 6%, a AGIP 6%, a KPC 4%, a Elf 3% e a TotalFina 5%.

423. Quanto aos lubrificantes marítimos, a Shell é o líder de mercado com 21%. A Exxon (12%) e a Mobil (18%) têm uma forte presença. A quota de mercado da BP é de cerca de 14%. A Castrol, a Elf e a Texaco têm cada uma cerca de 10%.

424. Apesar de as partes, através da combinação da eficácia da Exxon e da força da marca da Mobil, se tornarem de longe o maior misturador e comerciante de lubrificantes, a concentração não conduzirá à criação de uma posição dominante, excepto através da exploração da sua posição dominante no mercado dos óleos de base. É provável que o sector dos lubrificantes permaneça competitivo com concorrentes como a Shell, a Castrol, a TotalFina ou a Elf. Para além disso, a influência e o poder de compra dos clientes, tais como distribuidores ou OEM, são susceptíveis de aumentar ainda mais no futuro.

E. REFINAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE COMBUSTÍVEIS (DOWNSTREAM OIL)

PANORÂMICA GERAL

425. As actividades a jusante incluem a refinação de petróleo bruto e a comercialização e distribuição a utilizadores finais de produtos refinados.

A cadeia de fornecimento

Refinação

426. A refinação de petróleo bruto consiste geralmente nos seguintes processos: *i)* fraccionamento do petróleo bruto nos seus hidrocarbonetos componentes; *ii)* conversão, que envolve alteração da natureza química dos produtos; *iii)* tratamento, que consiste na redução de elementos não desejados ou tipos de moléculas específicas até níveis aceitáveis; e *iv)* mistura, que consiste na combinação de vários produtos refinados a fim de dar resposta a especificações do mercado.

427. Os produtos refinados são frequentemente classificados como destilados leves (LPG, gasolina para motores, nafta), destilados médios (diesel, gasóleo, querosene) e produtos pesados (fuelóleo e betume).

Vendas e comercialização de produtos refinados

428. Os produtos refinados não vendidos quer através do canal de distribuição retalhista quer através do canal de distribuição não retalhista. As vendas a retalho envolvem as vendas a motoristas através das estações de serviço. Os produtos vendidos através da distribuição retalhista são a gasolina e o diesel. Em alguns países, os canais de retalho distribuem igualmente LPG para automóveis.

429. As vendas não retalhistas consistem nas vendas grossistas a três categorias de clientes: os retalhistas independentes (operadores de estações de serviço sem marca, tais como os hipermercados), outros revendedores independentes, consumidores industriais e comerciais (hospitais, frotas de carros de aluguer, fábricas). O fornecimento é efectuado por refinadores ou outros comerciantes com volumes maciços de produtos refinados à sua disposição devido ao facto de possuírem nas proximidades quer instalações de produção (refinaria) quer grandes instalações de armazenagem (terminal).

430. As vendas à saída da refinaria consistem em vendas efectuadas em grandes lotes numa base a pronto pagamento por refinadores a outras empresas petrolíferas, comerciantes, revendedores e grandes clientes industriais. Estas transacções envolvem tradicionalmente *una tantum* (entregas únicas), aquisições de lotes de carga (barcaças de 1 a 3 Kt ou lotes para navios-cisterna de 20 Kt), e os preços são fixados com base nas cotações do mercado. O local de entrega é à saída da refinaria. O fornecimento de vendas à saída da refinaria é o que o sector denomina por "o mercado da carga". Uma vez que estas transacções envolvem tradicionalmente grandes quantidades de produtos refinados, que podem viajar através de longas distâncias devido aos custos de transporte relativamente baixos, os preços do mercado da carga em todo o mundo são relativamente próximos. Estes preços são

publicados diariamente por organizações como a Platt e a Petroleum Argus, o que possibilita que os compradores negociem utilizando dados actualizados relativos à fixação dos preços.

Transporte de produtos refinados

431. Os produtos refinados vendidos à saída da refinaria em mercados da carga são recolhidos por navios-tanque ou barcaças. O transporte e a distribuição física de produtos refinados compreende três fases diferentes: *i*) transporte de produtos refinados de refinarias petrolíferas para terminais de distribuição por via marítima, gasodutos e via ferroviária (distribuição principal); *ii*) armazenagem dos produtos combustíveis a granel em terminais de distribuição e carregamento posterior em veículos de entrega; e *iii*) transporte e entrega a clientes principalmente através de camiões, mas igualmente por via férrea e barcaça (distribuição secundária). Existem alguns participantes independentes em cada um destes níveis e os utilizadores destes serviços têm uma grande variedade de opções competitivas à sua disposição.

Logística

432. Os terminais de distribuição constituem uma componente essencial na distribuição dos produtos combustíveis a clientes finais. As empresas petrolíferas possuem geralmente depósitos de armazenagem espalhados pelo território e gasodutos para garantir entregas atempadas aos clientes, incluindo às estações de serviço. No entanto, as instalações de armazenagem são igualmente propriedade de operadores de terminais independentes que alugam as capacidades de armazenagem a todas as partes interessadas no âmbito de acordos a curto e longo prazo. Existem geralmente dois tipos de depósitos de armazenagem, grandes terminais com capacidade superior a 50 000 m³, que são fornecidos por meios de transporte maciços (gasodutos, navios, barcaças, tanques ferroviários) e depósitos periféricos mais pequenos que garantem a distribuição de quantidades mais pequenas de combustíveis até ao destino final através de meios de transporte secundários (camiões e barcaças).

O enquadramento competitivo

433. O sector do petróleo a jusante caracteriza-se pela presença de muitas empresas petrolíferas verticalmente integradas que desenvolvem actividades a nível dos sectores da refinação, grossista e retalhista de produtos refinados. Contudo, cada segmento do sector dos combustíveis a jusante inclui igualmente várias empresas independentes não integradas.
434. No que diz mais especificamente respeito ao sector retalhista dos combustíveis para motores, o enquadramento competitivo caracteriza-se pela presença essencialmente de três categorias de operadores: *i*) as empresas petrolíferas tradicionais verticalmente integradas, que desenvolvem actividades a todos os níveis da cadeia, nomeadamente nos sectores da refinação, grossista e retalhista. Dentro desta categoria, é possível distinguir melhor entre os principais, isto é, grandes empresas multinacionais verticalmente integradas, que operam todas na maior parte dos países do EEE (Exxon, Shell, BP/Mobil); as de um pouco menores dimensões, nomeadamente, as empresas multinacionais mais pequenas com as suas actividades centradas em alguns países do EEE (Total, Texaco); os campeões nacionais, ou seja, as empresas nacionais verticalmente integradas muito bem estabelecidas nos seus países de origem (Elf, Agip). *ii*) Os retalhistas independentes, ou seja, os operadores

que desenvolvem actividades apenas a nível retalhista e procuram combustíveis para motores junto de refinadores e outros comerciantes. As "white pump stores" constituem um exemplo de retalhistas independentes. São geralmente instalações com um volume inferior (em comparação com a média do sector), propriedade do comerciante e exploradas por este, mas anteriormente propriedade de grandes empresas petrolíferas. Os operadores únicos ou com múltiplas instalações adquirem estas instalações e, com um investimento menor, mantêm-nas em funcionamento como marcas brancas. *iii*) os hipermercados e os supermercados, que são fornecedores retalhistas não tradicionais de combustíveis para motores. Ainda que partilhando algumas semelhanças com os retalhistas independentes tradicionais, divergem desses concorrentes em alguns aspectos. Tradicionalmente, os hipermercados são grandes retalhistas de mercadorias em massa (*mass-merchandising*) de mercearias e outros produtos de consumo, com instalações retalhistas de combustíveis para motores localizadas na sua área de estacionamento. Ao contrário da maior parte dos retalhistas independentes, os hipermercados não consideram geralmente as vendas de combustíveis para motores como parte das suas actividades principais, mas sim como um serviço adicional que oferecem aos seus clientes ou uma forma suplementar de os atrair para as suas lojas. Devido ao seu número de clientes, conseguem normalmente lucros consideráveis e entram em geral em concorrência em termos de preços. Finalmente, ao contrário de alguns dos retalhistas independentes comuns, funcionam geralmente em áreas densamente povoadas que não as áreas rurais.

435. As instalações retalhistas podem ser propriedade da ou ser alugadas pela empresa de fornecimento (COSS) ou por comerciantes independentes (DOSS). O canal COSS pode ser ainda subdividido em dois tipos de operadores de estação:

i) *explorado pela empresa/agente com comissão* (COCO), ou seja estações exploradas por empregados da empresa compensados através de salários e ordenados, ou por agentes compensados por comissão. Em ambos os casos a empresa de fornecimento detém a propriedade dos combustíveis armazenados nas instalações da estação e estabelece os preços na bomba;

ii) *licenciados independentes/locatários*, ou seja, instalações exploradas por licenciados independentes que adquirem combustíveis de marca (CODO).

O canal DOSS pode igualmente ser dividido em duas categorias:

i) *explorado por comerciantes*, ou seja, estações de serviço com propriedade independente, em que a empresa de fornecimento vende os combustíveis ao comerciante;

ii) *explorado por agentes*, ou seja, estações de serviço com propriedade independente, em que o proprietário vende o combustível da empresa fornecedora.

Nas instalações CODO e DODO, o comerciante pode, em princípio, estabelecer os preços na bomba, uma vez que possui o combustível vendido no local. Contudo, na realidade, a empresa de fornecimento mantém em geral um forte controlo sobre a política de fixação de preços destas estações, essencialmente através de alguns mecanismos de compensação financeira destinados a cobrir os prejuízos do comerciante resultantes de uma redução dos preços na bomba que a empresa pretenda aplicar. Da mesma forma, as relações contratuais entre o comerciante

independente e a empresa de fornecimento são tais, que o comerciante aceita em geral aplicar os preços na bomba recomendados pela empresa.

Mercado do produto

Vendas a retalho de combustíveis para motores

436. As vendas a retalho de combustíveis para motores incluem as vendas efectuadas a motoristas de estações de serviço com marca e sem marca. Os produtos vendidos são principalmente gasolina e diesel. Do ponto de vista da procura, não existe qualquer substituíbilidade entre estes produtos, uma vez que os motoristas devem utilizar o tipo de combustível adequado ao seu veículo. Contudo, do ponto de vista da oferta existe substituíbilidade, uma vez que as refinarias podem ser geridas a fim de produzirem produtos de diferentes tipos de combustíveis. Existe uma flexibilidade considerável com base na qualidade dos factores de produção do petróleo bruto e na forma como a refinaria está configurada. A nível da distribuição, ambos os produtos se encontram sempre disponíveis no mesmo ponto de vendas. De igual forma, as quotas de mercado relativas a cada tipo de combustível coincidirão aproximadamente com a quota de mercado agregada. Por conseguinte, para efeitos do presente caso, no canal retalhista o mercado do produto relevante é constituído pelas vendas a retalho de combustíveis para motor sem necessidade de estabelecer qualquer outra distinção.

Sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem

437. Em alguns países, é possível considerar o sector retalhista de combustíveis nas auto-estradas como um mercado do produto distinto. Tal distinção baseia-se em diferentes condições competitivas que caracterizam uma auto-estrada. Em primeiro lugar, a procura é cativa, na medida em que os motoristas que viajam em auto-estradas não conhecem geralmente a região em que viajam. Por conseguinte, a possibilidade de abandonarem a auto-estrada para comprar combustíveis numa estação de serviço localizada fora da auto-estrada é muito limitada. Em segundo lugar, os motoristas optam por viajar em auto-estradas por razões de velocidade e desta forma não estão dispostos a perder tempo no abastecimento. O pagamento de uma portagem constitui um outro factor que desencoraja ainda mais os motoristas a saírem das auto-estradas e a comprarem combustível nas estações de serviço fora das auto-estradas. Em termos gerais, os motoristas pagam uma portagem em troca de velocidade e estarão ainda menos dispostos a abandonar a auto-estrada para efeitos de reabastecimento. Um forte indício de que as auto-estradas podem constituir mercados distintos assenta no facto de os preços nas bombas das auto-estradas serem em geral mais elevados do que os preços nas estradas comuns.

Vendas no sector não retalhista

438. A venda não retalhista de combustíveis não pode ser agregada de forma semelhante. Os diferentes combustíveis são fornecidos para diferentes utilizações a tipos diferentes de clientes. Os canais de distribuição podem igualmente divergir de forma significativa, e o fornecimento de fuelóleo a uma unidade de produção de energia divergirá do fornecimento de LPG para efeitos de aquecimento doméstico. O investimento necessário para estes canais de distribuição serão diferentes do dos combustíveis a retalho. Em relação aos dois combustíveis vendidos em quantidades significativas quer no mercado retalhista quer não retalhista, nomeadamente o diesel

e o LPG, as utilizações do combustível dependem do canal de distribuição. O diesel a retalho é adquirido por utilizadores de carros que funcionam a diesel e outros veículos. O diesel não retalhista é tipicamente fornecido a empresas de transporte a grande escala com uma frota de veículos significativa e as suas próprias instalações de armazenagem. Do mesmo modo, o LPG será fornecido a veículos através de locais de distribuição a retalho e a famílias para efeitos de aquecimento através dos canais não retalhistas.

439. À luz do que precede, no canal não retalhista cada produto refinado constitui um mercado do produto relevante.

Mercado geográfico

Sector retalhista dos combustíveis para motores

440. De um ponto de vista geográfico, o mercado do sector retalhista de combustíveis caracteriza-se por um elemento local na medida em que a procura é constituída por motoristas que são normalmente fornecidos por estações de serviço próximas do seu centro de actividades. Por conseguinte, a substituíbilidade entre as estações de serviço é geograficamente limitada.

441. Por outro lado, existe normalmente uma certa sobreposição entre as áreas de atracção das estações de serviço, que não só determinarão as interacções competitivas entre estações de serviço geograficamente vizinhas, mas terão igualmente, numa certa medida, um efeito de "detonação" ou "reação em cadeia" em estações de serviço mais distantes. Por conseguinte, a área geográfica a ser retida para a apreciação em termos de concorrência pode incluir várias pequenas áreas sobrepostas. Para além disso, do ponto de vista da oferta, muitos parâmetros importantes de concorrência, tais como a gama de produtos, as origens de tais produtos, a qualidade, o nível de serviço (horas de abertura, etc.), publicidade, promoção e preços (relativamente a produtos em campanha, por exemplo) não são decididos a nível local, mas a nível regional ou nacional. Para além disso, no sector retalhista dos combustíveis, a fiscalidade afecta tão pesadamente os preços finais na bomba (no Reino Unido os impostos representam mais de 80% do preço na bomba) que, na realidade, as variações a nível dos preços na maior parte dos mercados nacionais têm tendência para ser relativamente pequenas. Da mesma forma, as posições dos vários fornecedores no mercado têm tendência para ser amplamente semelhantes nas diferentes partes dos mercados nacionais em que estes operam. À luz do que precede, para efeitos do presente caso, o mercado do sector retalhista dos combustíveis será considerado nacional.

Sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem

442. As considerações constantes dos pontos 440-441 são igualmente aplicáveis ao sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem.

Vendas não retalhistas de produtos refinados (combustíveis)

443. Existem vários indícios de que o mercado geográfico das vendas não retalhistas é de âmbito local. Neste mercado, o fornecimento é constituído pelos refinadores que conseguem vender quantidades importantes de produtos refinados a partir das suas refinarias ou dos seus terminais. A procura é constituída por revendedores e

utilizadores finais, que procuram uma fonte de abastecimento próxima, dados os custos suplementares que têm de suportar quando transportam estes produtos do ponto de fornecimento até ao local de destino final (uma estação de serviço, um lar, uma fábrica). Por conseguinte, o grau de substituíbilidade entre fontes de abastecimento é geograficamente limitado. Em termos gerais, cada ponto de fornecimento pode abastecer uma certa área geográfica (zona de atracção ou zonas afastadas) cujo raio é função dos custos de transporte que os clientes têm de suportar ao transportar os produtos até ao destino final. Estes custos podem variar consoante os meios de transporte. Contudo, uma vez que os clientes utilizam geralmente o transporte rodoviário, este raio é normalmente entre 100 a 150 km.

444. Por outro lado, pode existir uma certa sobreposição entre as zonas de atracção das várias fontes de fornecimento, que não só determinarão as interacções competitivas entre proximidade geográfica, mas terá igualmente, numa certa medida, efeitos de "detonação" ou "reação em cadeia" em pontos de fornecimento mais distantes. Como consequência, a área geográfica a ser utilizada para efeitos da apreciação em termos de concorrência pode incluir várias pequenas áreas de sobreposição.
445. De qualquer modo, esta questão pode ser deixada em aberto, uma vez que a operação não suscita quaisquer preocupações especiais em termos de concorrência independentemente da definição de mercado geográfico escolhida neste caso.

Apreciação em termos de concorrência

A apreciação da empresa comum BP/Mobil

446. A fim de apreciar o impacto competitivo da operação, deve ser apreciada em primeiro lugar a posição da entidade objecto de fusão relativamente aos laços estruturais existentes entre a BP e a Mobil. No mercado a jusante dos produtos relativos ao petróleo, a Mobil criou com a BP uma empresa comum, que combina todas as actividades europeias deste sector. Em especial, a empresa comum inclui a refinação, o fornecimento, a venda e a comercialização de combustíveis e lubrificantes refinados. No âmbito desta empresa comum a BP explora as actividades gerais de combustíveis, enquanto a Mobil explora as actividades de lubrificantes. Esta empresa comum foi notificada e autorizada no âmbito do Regulamento das concentrações.
447. Na presente notificação, as partes contestam que embora a Mobil tenha sido considerada como tendo o controlo conjunto da BP/Mobil na aceção do Regulamento das concentrações, a Mobil não tem qualquer envolvimento na gestão diária das actividades de combustíveis da BP/Mobil. Como consequência, as partes alegam que a entidade combinada Exxon/Mobil e BP/Mobil terão ambas todos os incentivos para continuarem a competir fortemente entre si neste sector. Por conseguinte, seria inapropriado agregar as quotas da BP/Mobil com as da Exxon para efeitos da apreciação das implicações da operação em termos de concorrência.
448. Essencialmente, os argumentos das partes equivalem a dizer que apesar do facto de a Mobil ter o controlo conjunto sobre a empresa comum BP/Mobil, a entidade combinada Exxon/Mobil e BP/Mobil deve ser tratada como duas empresas independentes que concorrem entre si, pelo menos no que diz respeito às actividades de combustível a jusante. Por outras palavras, segundo as partes, a existência de uma relação de controlo não influencia os incentivos para competir das empresas em causa nesta ligação.

449. Este argumento deve ser rejeitado com base numa série de considerações. Segundo o Regulamento das concentrações, uma aquisição de controlo conjunto ou a criação de uma empresa comum que desempenhe de uma forma duradoura as funções de uma entidade económica autónoma constitui uma concentração e como tal está sujeito ao critério do domínio estabelecido no artigo 2º do Regulamento das concentrações. A fim de avaliar a existência de uma posição dominante, as relações entre a empresa comum e as empresas-mãe são consideradas com base na presunção geralmente correcta de que alcançam uma certa forma de integração e que a empresa-mãe se encontra numa posição de controlo da política comercial da sua empresa comum, de forma a que de um ponto de vista da concorrência são consideradas como não estando em concorrência uma com a outra.
450. Quanto ao caso presente, deve recordar-se que a empresa comum BP/Mobil foi notificada à Comissão no âmbito do Regulamento das concentrações e tratada como uma empresa comum com carácter de concentração. Tanto a BP como a Mobil foram consideradas como detendo o controlo conjunto da totalidade da empresa comum, independentemente do facto de cada parceiro ter tido uma responsabilidade operacional especial em actividades específicas (a BP nos combustíveis e a Mobil nos lubrificantes). Esta conclusão baseou-se nomeadamente no facto de as duas empresas mãe exercerem conjuntamente uma influência decisiva na política da empresa comum através de um Comité de Fiscalização, cuja missão incluía decisões nas seguintes áreas: planos comerciais, principais aquisições, encerramentos, cessões, investimentos e algumas outras decisões estratégicas. A Mobil foi uma das partes notificantes dessa operação e na altura nunca contestou essas conclusões.
451. O argumento apresentado pelas partes de que a Mobil não se encontra numa posição de interferir na gestão corrente das actividades de combustíveis geridas pela BP não é convincente: segundo provas recolhidas aquando da investigação, afigura-se que no âmbito da actual situação comercial, a Mobil (e após a operação de concentração a entidade combinada Exxon/Mobil) exerce na realidade uma influência significativa e profunda sobre todas as decisões competitivas relevantes que envolvem as actividades de combustíveis da BP/Mobil, em especial aprovando, no âmbito do Comité de Fiscalização, decisões importantes tais como a aprovação do plano comercial estratégico, a elaboração de parâmetros de controlo financeiro, a aprovação de aquisições significativas, encerramentos, cessões e investimentos e outras decisões estratégicas. Para além disso, a obrigação contratual de a BP obter a aprovação da Mobil para essas decisões envolve a divulgação a esta última de uma grande quantidade de informações sensíveis de teor altamente concorrencial tais como, nomeadamente, alienações de refinarias, empresas comuns a nível das refinarias, resultados em termos de combustíveis (incluindo previsões, margens de refinação, margens de retalho, planos de beneficiação, volumes a retalho), estratégia comercial a nível dos combustíveis (incluindo pressões competitivas, a posição competitiva, crescimento, níveis de produtividade), e o plano de funcionamento dos combustíveis (incluindo o enquadramento operacional, o desenvolvimento comercial, ganhos, despesas, previsões em numerário, cessões a nível retalhista e objectivos estratégicos a mais longo prazo). Em suma, os poderes conferidos à Mobil no âmbito da empresa comum com a BP são tais, que lhe permitem e desta forma à entidade objecto da concentração, exercer uma influência decisiva sobre os comportamentos competitivos da empresa comum, incluindo as actividades a nível dos combustíveis explorados pela BP.
452. No entanto, as partes alegam que, à luz das circunstâncias excepcionais existentes no presente caso, a BP/Mobil e a Exxon/Mobil deveriam ser consideradas como

duas empresas independentes capazes de concorrer entre si. Esta alegação baseia-se nomeadamente no facto de i) a BP ter a responsabilidade operacional das actividades de combustível, ii) e de ser a empresa-mãe líder da empresa comum, que pode desta forma opor-se e resistir à interferência da Exxon/Mobil nas decisões competitivas tomadas dentro da empresa comum. Ainda que esta presunção fosse aceite, deve ser tomada em consideração a participação relevante de uma das empresas na outra. Relativamente a este aspecto, note-se que uma ligação deste tipo, independentemente da sua classificação formal, reduz em grande medida os incentivos de concorrência entre as empresas em causa. É na realidade um princípio bem estabelecido a nível das correntes económicas anti-trust que, geralmente, a existência de ligações entre duas empresas concorrentes sob a forma de uma participação significativa de uma na outra podem alterar os seus incentivos para competir. Em primeiro lugar, uma ligação desta natureza cria um interesse financeiro forte de uma empresa no bem-estar da sua concorrente. Esta situação pode alterar automaticamente a dinâmica do jogo competitivo, uma vez que uma empresa está menos interessada em concorrer contra a outra do que em encontrar uma estratégia comercial comum rentável para ambas. Para além disso, essa ligação pode garantir um acesso a informações sensíveis do ponto de vista comercial. Isto por seu lado torna o comportamento competitivo de cada uma das empresas face à outra mais transparente e dessa forma susceptível de ser facilmente antecipado e controlado. Do mesmo modo, e talvez ainda mais importante, uma ligação desta natureza pode colocar uma empresa numa posição que lhe permite influenciar as opções estratégicas da sua concorrente em relação a decisões respeitantes ao interesse comum. Finalmente, uma relação deste tipo tem um efeito disciplinar, uma vez que pode expor uma empresa a eventuais retaliações da outra em caso de desacordo. Todos estes factores podem levar as empresas em causa a uma convergência das suas políticas comerciais. Deve notar-se que o comportamento descrito supra é para cada uma das empresas em causa absolutamente racional, uma vez que se baseia numa perspectiva de maximização dos lucros.

453. O caso presente deve por conseguinte ser apreciado face a estes antecedentes. Dada a relevância da ligação em termos de influência exercida pela Mobil (e após a concentração pela Exxon/Mobil) sobre o comportamento competitivo da empresa comum, bem como a presença, no caso em apreço, de algumas características estruturais típicas de um mercado conducente a um oligopólio, a relação entre a Exxon/Mobil e a BP/Mobil pode ser, em última análise, apreciada no âmbito do critério do domínio colectivo. Em resumo, a apreciação em termos de concorrência do caso permanece inalterada.
454. Na sua resposta à decisão da Comissão de dar início à segunda fase do inquérito, bem como na resposta à comunicação de objecções, as partes suscitam duas objecções suplementares em relação ao raciocínio descrito supra.
455. Em primeiro lugar, alegam que a Exxon/Mobil não pode simplesmente alterar o seu comportamento competitivo apenas em benefício da BP/Mobil, devido ao facto de outros concorrentes terem igualmente vantagens num certo enfraquecimento do poder competitivo da Exxon/Mobil. Em especial, alegam que os interesses directos da Exxon/Mobil através da rede Exxon são maiores do que os seus interesses indirectos através da sua participação de 30% na BP/Mobil. Como consequência, a Exxon/BP teria interesse em maximizar os seus lucros mais do que favorecer os lucros da empresa comum BP/Mobil. *A fortiori*, o argumento é válido, a BP não teria qualquer incentivo para alterar a sua estratégia competitiva a favor da Exxon/Mobil, uma vez que não tem qualquer interesse nesta última. Relativamente a

este aspecto, note-se que o alinhamento das estratégias competitivas da Exxon/Mobil e da BP/Mobil, que podem resultar da concentração destinam-se a maximizar os lucros de ambas as entidades no mercado. Esta convergência de estratégias competitivas constitui um comportamento racional tomado por cada uma das empresas em seu interesse próprio. Quanto às possibilidades dos outros concorrentes beneficiarem do "enfraquecimento" do poder competitivo entre a Exxon/Mobil e a BP/Mobil, a Comissão considera que dadas as características oligopolísticas dos mercados em questão (ver infra), o alinhamento das estratégias competitivas das duas entidades pode provocar uma redução da concorrência em detrimento dos consumidores, sem despoletar qualquer reacção competitiva por parte dos outros operadores.

456. Em segundo lugar, as partes alegam igualmente que a abordagem da Comissão é incoerente com a recente jurisprudência comunitária. Em especial, as partes referem o acórdão Gencor/Lonhro de 25 de Março de 1999⁵⁸, em que o Tribunal de Primeira Instância considerou que uma empresa, em que uma parte na concentração detinha uma participação de 27%, era no entanto um concorrente significativo do seu proprietário minoritário. Segundo as partes, a situação de pré-concentração na Gencor é estruturalmente muito semelhante ao cenário pós-concentração que envolve a Exxon, a BP e a BP/Mobil no sector dos combustíveis. Em resultado da concentração, a entidade resultante da concentração Exxon/Mobil terá as suas próprias actividades a nível dos combustíveis, enquanto manterá uma participação minoritária numa empresa concorrente, a BP/Mobil.
457. Em resposta à argumentação das partes, deve notar-se que existem dois pontos específicos que diferenciam claramente o caso presente dos antecedentes factuais do acórdão Gencor. Primeiro, com base numa apreciação completa dos dois antecedentes factuais, afigura-se que a situação de pré-concentração na Gencor não pode de forma alguma ser comparada com a situação de pós-concentração na Exxon/Mobil. Tal como é claramente afirmado no acórdão, não só a Gencor não tinha qualquer influência na gestão corrente da Lonhro, como também não tinha na comercialização e na venda da produção de platina da Lonhro. Resumindo, o grupo Gencor não exercia qualquer influência sobre as estratégias competitivas da LPD (ver fundamento 176 do acórdão). Contrariamente, tal como já referido supra, no âmbito dos acordos de empresa comum BP/Mobil, a Mobil mantém uma influência significativa e profunda em todas as decisões competitivas relevantes que envolvem as actividades de combustível da BP/Mobil. É suficiente recordar relativamente a este aspecto que qualquer decisão importante relativa à política de fixação de preços na empresa comum deve ser sujeita à aprovação da Mobil.
458. Em segundo lugar e mais importante ainda, a comparação feita pelas partes não toma em consideração a diferença entre uma situação de pré-concentração e uma situação de pós-concentração. A questão da Gencor era saber se a situação competitiva se alteraria na sequência da concentração entre a Gencor e a Lonhro. Relativamente a esse aspecto, a Comissão (e o TPI) chegou às suas conclusões com base num exame *ex-post* dos comportamentos competitivos das duas empresas, e concluiu que apesar da participação minoritária da Gencor nas actividades de platina da Lonhro, as duas empresas tinham estado em concorrência uma com a outra na fase de pré-concentração. Quanto a este aspecto, tanto a Comissão como o Tribunal sublinharam claramente o facto de "*a LPD e a Implats, através da existência de*

⁵⁸ Ver Processo T-102/96, *Gencor/Comissão*, ainda não publicado.

departamentos comerciais distintos, mantiveram-se em concorrência uma com a outra antes da concentração e (...) durante a última década a LPD tinha sido, juntamente com a Rússia, o principal elemento de concorrência no mercado" (ver pontos 174 a 176 da decisão e fundamento 177 do acórdão). Contrariamente, a relação pós-concentração entre a Exxon/Mobil e a empresa comum BP/Mobil é uma questão do futuro, a ser apreciada no contexto de uma análise *ex-ante*. Como consequência, em conformidade com a abordagem que deve ser seguida no contexto do exame de controlo da concentração. A Comissão deve presumir o pior cenário possível para efeitos anti-trust, ou seja, o alinhamento das estratégias competitivas da Exxon/Mobil e da BP/Mobil como resultado do controlo conjunto da primeira sobre a segunda.

A participação da Mobil na Aral

459. Ao avaliar o impacto competitivo da operação no sector retalhista dos combustíveis para motores, devem ser tomadas em consideração as ligações significativas existentes entre a Mobil e a Aral. A Aral é o operador líder no sector retalhista da gasolina para motores na Alemanha e desenvolve igualmente as suas actividades na Áustria e no Luxemburgo. A Mobil tem uma participação de 28% na Aral, sendo os outros accionistas a Veba (56%), a Wintershall (15%) e alguns produtores de benzeno com 1% entre si. Cada um dos três principais accionistas detém [...]">% dos direitos de voto. Segundo as partes, a Mobil não possui o controlo conjunto sobre a Aral na aceção do Regulamento das concentrações. [...])*.
460. No entanto, pode alegar-se que a Mobil, juntamente com a Veba e a Wintershall, têm de facto o controlo conjunto sobre a Aral com base nas seguintes considerações: [...])*.
461. De qualquer forma, esta questão pode ser deixada em aberto uma vez que, independentemente da questão do controlo, é indiscutível que a Mobil tem um interesse significativo na Aral, o que cria um forte interesse financeiro no bem-estar da última. Para além disso, através desta participação, a Mobil pode exercer uma influência relevante sobre a política comercial da Aral. Tem os mesmos direitos de voto que os outros principais accionistas e nomeia o mesmo número de membros para o Comité de Fiscalização, que por seu turno elege o Conselho de Administração. Finalmente, a Mobil tem acesso a muitas informações estratégicas que são trocadas no âmbito dos órgãos decisoriais da Aral. Assim, é evidente que a existência desta ligação é susceptível de reduzir os incentivos de a Mobil entrar em concorrência com a Aral e vice-versa. Com um interesse tão importante da primeira no capital da segunda, a concorrência entre os dois operadores parece estar seriamente enfraquecida.

Sector retalhista dos combustíveis para motores

462. Tomando em consideração os mercados a nível nacional, o quadro que se segue apresenta as quotas de mercado das partes e dos seus concorrentes nos países em que a quota de mercado conjunta resultante da concentração é superior a 15%.

463. Posições no mercado retalhista dos combustíveis para motores

1997	AUS	ALEM.	Auto-estradas francesas	LUX	NL	UK
Exxon	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
BP/Mobil	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*
Ex/BP/M	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*	[30-40]*
Shell	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*
Aral	[0-10]*	[10-20]*		[10-20]*		
Outros	[20-30]* OMV	[0-10]* DEA	[30-40]* TotalFina [20-30]* Elf	[10-20]* TotalFina	[0-10]* Texaco [0-10]* TotalFina	[0-10]* TotalFina
Hipermercados		[0-10]* (agr.)				[0-10]* Tesco [20-30]* (agr.)

Estimativas das partes

464. Em termos percentuais, a posição nos mercados nacionais individuais varia ligeiramente de país para país. Em termos gerais, pode notar-se que a entidade resultante da concentração se tornará líder de mercado na maior parte destes países, com quotas de mercado combinadas da Exxon, BP/Mobil e Aral que variam entre um mínimo de [20-30]*% (auto-estradas francesas) até um máximo de cerca de [30-40]*% (na Alemanha e no Reino Unido). Contudo, a presença em todos estes países de alguns concorrentes fortes (grandes principais internacionais ou campeões nacionais) com quotas de mercado de cerca de 15 a 20% ou mais, excluiria a possibilidade de a entidade combinada por si só poder exercer uma posição dominante única.

465. Pelo contrário, necessita de ser apreciada a questão de uma eventual criação ou reforço de uma posição dominante conjunta, em especial, dadas as características estruturais dos mercados em causa. Quanto a este aspecto, os mercados retalhistas dos combustíveis para motores apresentam em geral todas as características normalmente consideradas necessárias para permitir o aparecimento de uma posição dominante colectiva. Estas características são as seguintes:

Concentração a nível do fornecimento

466. A concentração do mercado do lado da oferta constitui a primeira condição prévia para a existência de um oligopólio. Um oligopólio é um mercado caracterizado pela presença de poucos fornecedores importantes cujas acções em termos competitivos são interdependentes. Os mercados retalhistas de combustíveis, a nível nacional, são geralmente concentrados, com a presença de poucos fornecedores (entre três e cinco) representando aproximadamente dois terços de cada mercado nacional. As partes alegam que os mercados tomados em consideração pela Comissão não são suficientemente concentrados. Em especial, na sua prática anterior, a Comissão considerou em geral um grau muito mais elevado de concentração como sendo susceptível de dar origem a preocupações oligopolísticas. Esta questão será mais aprofundada nas secções relativas a cada mercado nacional. Em termos gerais, deve notar-se que é incontestável que quanto maior é o número de empresas que participam num oligopólio, maior é o risco de abandono no oligopólio. No entanto, as regras económicas anti-trust sugerem que um oligopólio pode funcionar também

em mercados menos concentrados. É o que acontece quando a transparência do mercado em termos de preços é tal que um controlo recíproco é facilmente possível mesmo entre inúmeros operadores no mercado.

Homogeneidade do produto

467. Um elevado grau de homogeneidade simplifica a coordenação tácita das políticas de fixação de preços. Na ausência de outras características susceptíveis de diferenciarem um fornecedor de outro, a concorrência num mercado do produto homogéneo terá por conseguinte tendência para se centrar nos preços. No caso presente, os combustíveis para motores são sem dúvida um bem com muito pouca possibilidade de diferenciação ou de customização do produto. É provavelmente um dos poucos produtos em que os clientes (motoristas) não são capazes de apontar quaisquer diferenças entre duas marcas diferentes de combustíveis para motores, em termos de características e resultados. O combustível para motores é um bem comercial tão fungível que as fábricas de refinação recorrem sistematicamente a práticas "swap" para abastecerem as suas estações de serviço.
468. Na sua resposta à decisão da Comissão de dar início à segunda fase, as partes alegam que as actividades retalhistas dos combustíveis para motores se caracterizam por uma concorrência intensa em termos de oferta total ao consumidor. Em especial, para além do preço, o consumidor tomaria em consideração outros factores tais como a conveniência, a gama de ofertas adicionais em termos de produtos no estabelecimento, a disponibilidade de outros serviços (lavagem de carros), a oferta de características com outro valor declarado, tais como as promoções e os regimes de fidelidade. Como consequência, uma vez que existem grandes diferenças entre as ofertas totais dos dois concorrentes, o argumento é válido, caso não existisse muita homogeneidade.
469. Estas considerações não parecem ser apoiadas pelos elementos de prova recolhidos na investigação. Quanto ao reconhecimento da marca e diferenciação do produto, a investigação confirmou que estes factores não desempenham um papel significativo na determinação das preferências dos clientes. A grande maioria dos operadores retalhistas inquiridos pela Comissão indicou que o reconhecimento da marca desempenha um papel reduzido no sector retalhista dos combustíveis para motores. É certo que os retalhistas de combustíveis para motores tentaram estabelecer um reconhecimento da marca, em especial através de campanhas de comercialização e regimes de fidelidade. Contudo, como comentário geral, note-se que a política das principais empresas petrolíferas destinadas a criar uma imagem de marca no sector retalhista dos combustíveis para motores não teve muito êxito. Existe uma excepção, apenas nos Países Baixos, e numa menor medida na Alemanha, em que os retalhistas dos combustíveis para motores conseguiram criar um certo reconhecimento a nível da marca através de regimes de fidelidade. A questão será mais aprofundada nas secções relativas aos Países Baixos e à Alemanha.
470. Quanto às "ofertas adicionais" indicadas pelas partes, não foram fornecidas quaisquer provas que demonstrem que estes factores desempenharam de alguma forma um certo papel no condicionamento das preferências dos motoristas. O sector também não forneceu quaisquer provas nas suas respostas que apoiassem esse ponto de vista.

471. Na realidade, dos elementos de prova recolhidos pela Comissão, afigura-se que a escolha dos motoristas ao comprarem combustível é condicionada por dois parâmetros essenciais, uma localização conveniente e o preço. Para além disso, um estudo fornecido pelas próprias partes demonstra claramente que a maior parte dos clientes nos países desenvolvidos não vê qualquer diferença significativa na qualidade do combustível entre marcas de combustíveis para motores. Em vez disso, uma esmagadora maioria escolhe um estabelecimento de venda de combustível para motores com base na conveniência do local e no preço.
472. Segundo este estudo, uma localização conveniente constitui a razão prevalecte para a compra de combustível. No entanto, contrariamente ao que as partes alegam, a conveniência é exclusivamente relevante para efeitos de definição do âmbito geográfico do mercado. Quanto a este aspecto, tal como foi reconhecido na secção relativa à definição de mercado, a necessidade de o motorista comprar combustível sem efectuar um grande desvio determina a dinâmica competitiva no sector retalhista local dos combustíveis para motor. Em contrapartida, este factor não pode de qualquer forma ser considerado como um factor de diferenciação da natureza dos produtos em questão.

Reduzida inovação tecnológica

473. A ausência de inovação tecnológica constitui uma outra característica típica de um mercado conducente a um oligopólio e encontra-se directamente associada à questão da homogeneidade. Sem inovação, os concorrentes não têm qualquer outra opção senão entrar em concorrência a nível dos preços. Da mesma forma, uma reduzida inovação tecnológica garante que a natureza da concorrência (e a homogeneidade dos produtos) não se alterará substancialmente num futuro próximo. O sector retalhista dos combustíveis para motores é caracterizado por uma reduzida inovação tecnológica. O desenvolvimento tecnológico é alcançado através de alterações de desenvolvimento graduais e relativamente lentas para processos e produtos mais do que alterações no sentido de uma rápida revolução.

Transparência do mercado

474. A transparência do mercado constitui igualmente uma das condições básicas que caracterizam os mercados conducentes a um oligopólio. Em primeiro lugar, essa transparência permite que os operadores no mercado convirjam para um determinado preço sem necessidade de uma coordenação expressa. Por conseguinte, pode esperar-se que uma transparência dos preços conduza a um paralelismo de preços entre as empresas presentes no mercado. Em segundo lugar, estas empresas têm a possibilidade de se controlarem mutuamente em relação ao comportamento a fim de, nomeadamente, determinar que nenhuma delas está a enganar as outras. O mercado em questão caracteriza-se por uma total transparência, na medida em que é um mercado retalhista em que os preços na bomba são conhecidos publicamente. De facto, as informações a nível dos preços estão disponíveis rapidamente não apenas a nível da comercialização, mas a todos os níveis do comércio. Por exemplo, os preços comerciais do combustível à saída da refinaria são publicados diariamente por organizações respeitáveis como a Platt e a Petroleum Argus. A transparência dos preços existe igualmente a nível do petróleo bruto. Em suma, as informações de preços estão disponíveis em todo o sector, até ao nível da comercialização. Note-se igualmente que a transparência do mercado constitui uma condição essencial para o

funcionamento efectivo de um oligopólio. No sector retalhista dos combustíveis para motores, a transparência é tal que faz com que qualquer fraude por parte dos operadores no mercado seja impossível. Finalmente, o sector retalhista dos combustíveis para motores é igualmente um mercado transparente em termos das quantidades vendidas. Quanto a este aspecto, é suficiente referir que a maior parte dos operadores no sector parecem estar bem informados das vendas dos seus concorrentes devido a um intenso intercâmbio de informações a nível das associações industriais. Da mesma forma, neste sector existem algumas fontes de informações estatísticas publicadas.

Crescimento moderado do mercado

475. Em mercados em que a procura está estagnada ou apenas cresce moderadamente, não existe qualquer ímpeto do crescimento do mercado para desenvolver a concorrência nesse mercado por duas razões. Em primeiro lugar, não existe qualquer incentivo entre as empresas existentes para concorrerem por um aumento da procura. Qualquer conquista na quota de mercado apenas pode ser alcançada à custa de concorrentes, possivelmente terminando numa guerra de preços devastadora sem qualquer vencedor. Em segundo lugar, uma taxa de crescimento modesta da procura não atrai estranhos a entrarem no mercado. No caso em questão, tal como reconhecido pelas partes, a procura de combustíveis para motores na Europa está relativamente estagnada. Mais especificamente, a gasolina tem-se mantido ao mesmo nível enquanto o diesel tem conseguido obter a maior parte do crescimento. A procura de combustíveis para motores no EEE teve um crescimento médio anual de 0,4% nos últimos cinco anos.

Simetria dos custos

476. O domínio oligopolístico é mais susceptível de ser sustentável, se os membros do oligopólio tiverem estruturas de custos semelhantes. Em primeiro lugar, as estruturas de custos semelhantes criarão normalmente incentivos similares em situações de um determinado mercado. Em segundo lugar, estruturas de custos semelhantes aumentarão o risco de retaliação, no sentido em que um fornecedor saberá que os seus concorrentes podem dar resposta às suas acções competitivas numa base de igualdade. No caso em presença, uma análise das estruturas de custos dos concorrentes de combustíveis será efectuada numa base de país a país tomando como referência o sector retalhista dos combustíveis para motores enquanto actividades independentes.

Simetria das quotas de mercado

477. A simetria das quotas de mercado entre concorrentes é considerada como um outro factor que geralmente facilita um comportamento paralelo anticoncorrencial. Tal deve-se, principalmente, ao facto de essa similaridade poder reflectir uma semelhança de custos entre empresas. Uma vez que os custos influenciam fortemente a política de preços de uma empresa, as simetrias descritas supra facilitam a coordenação dos preços. Em alguns dos mercados nacionais analisados pela Comissão seguidamente, as quotas de mercado estão desigualmente distribuídas entre os vários operadores. Contudo, este factor não deve ser considerado como excluindo por si só a possibilidade de um domínio oligopolístico.

Tal deve-se ao facto de, apesar da simetria das quotas de mercado proporcionar incentivos suplementares para um comportamento paralelo, não pode considerar-se um requisito prévio para a existência desse comportamento paralelo. Por exemplo, mesmo em presença de quotas de mercado assimétricas, podem existir simetrias de custos. É o que acontece no sector retalhista dos combustíveis para motores em que as economias de escala mais importantes são alcançadas a nível das estações de serviço. E, do mesmo modo, os membros do oligopólio podem sentir que têm uma *parte equitativa* do mercado e que se consideram como estando "em pé de igualdade" e tendo uma força comparável. Por conseguinte, pouco teriam a ganhar e muito a perder de acções competitivas agressivas. É exactamente o que acontece no sector retalhista dos combustíveis para motores, em que praticamente todos os alegados membros do oligopólio são operadores verticalmente integrados activos em todo o mundo e com capacidades financeiras que ultrapassam bastante a posição detida a nível retalhista num determinado mercado nacional. Em resumo, para estes operadoras, a simetria das quotas de mercado nacionais não desempenha provavelmente um papel importante. Quanto a este aspecto, note-se que todos os retalhistas verticalmente integrados criaram um sistema de compensação destinado a apoiar os prejuízos financeiros que as suas redes retalhistas podem registar quando se encontram expostos a uma intensa concorrência a nível dos preços. À luz do que precede, refira-se que a assimetria a nível das quotas de mercado existente em alguns países considerados pela Comissão para efeitos de apreciação do oligopólio não tem qualquer relevância no caso presente.

Integração vertical

478. Graus semelhantes de integração vertical entre os membros de um oligopólio aumentam geralmente a sua predisposição para darem início a um comportamento paralelo e a perspectivas de estabilidade desse comportamento. Isto resulta em primeiro lugar do facto de a integração poder conferir vantagens de custos e semelhanças de custos para os operadores integrados em oposição aos não integrados. Em segundo lugar e mais importante ainda, os interesses estratégicos entre empresas igualmente integradas têm tendência para coincidir a todos os níveis comerciais. Na realidade, as alterações nas condições de mercado afectarão da mesma forma as empresas integradas, levando-as a reagir da mesma forma. Como consequência dessa situação, é prevista nesses mercados uma estabilidade mais elevada em termos de comportamento paralelo. No caso em questão, a indústria petrolífera é uma actividade caracterizada pela presença de grandes empresas verticalmente integradas. Quanto às consequências desta integração nas actividades retalhistas de combustíveis, tal envolve algumas vantagens para as empresas integradas tais como, nomeadamente, segurança do fornecimento e, a longo prazo, uma melhor capacidade para enfrentar as alterações nas condições de mercado. Do mesmo modo, é um facto que a integração vertical dá origem a uma comunhão de interesses entre as empresas petrolíferas integradas que abrange todos os sectores da indústria. Assim, esta integração aumenta drasticamente a perspectiva de estabilidade de comportamento paralelo fazendo com que os interesses das "principais empresas petrolíferas" coincidam.

Rigidez da procura

479. Em termos gerais, se a procura é inelástica a nível dos preços, existe um maior incentivo para um comportamento paralelo. Uma vez que os volumes totais de

procura não diminuirão significativamente no caso de aumentos de preços, existe por conseguinte um forte incentivo para que os operadores no mercado se lancem numa fixação de preços supracompetitivos. No sector retalhista dos combustíveis para motores, a procura é rígida dado que não existem quaisquer substitutos reais para este produto. Vários estudos revelam que no caso de um aumento de preços, o consumo médio dos combustíveis a longo prazo permanece estável. Tal deve-se igualmente ao facto de existir um elemento de catividade na procura.

Ligações estruturais

480. A probabilidade de comportamento oligopolístico aumenta geralmente se existirem ligações estruturais entre os membros do oligopólio. Tal deve-se principalmente ao facto de os laços estruturais fazerem com que os operadores no mercado se preocupem com o bem-estar dos seus parceiros e os consciencializem da estratégia uns dos outros, da estrutura dos custos e dos planos. Esses laços podem reduzir o zelo competitivo entre os membros do oligopólio ou podem representar um meio potencial de retaliação e, consoante as circunstâncias, podem igualmente dar origem a um certo interesse comercial comum no mercado em questão. As actividades petrolíferas a jusante caracterizam-se pela existência de vários laços entre os principais operadores, quer sob a forma de relações formais (tais como a empresa comum BP/Mobil e a participação da Mobil na Aral-Alemanha) ou sob a forma de relações informais ou outras relações comerciais (tais como, acordos "swap" nos combustíveis).

Obstáculos à entrada no mercado - ausência de concorrência potencial

481. Um oligopólio pode funcionar mais eficazmente na presença de elevados obstáculos à entrada no mercado. Estes obstáculos podem tornar um mercado difícil de contestar e torná-lo imune à pressão competitiva proveniente de potenciais concorrentes. As actividades retalhistas dos combustíveis para motores e mais em geral todo o sector petrolífero caracterizam-se por significativos obstáculos à entrada no mercado. A integração vertical provou não constituir um obstáculo intransponível nos últimos anos, tal como é evidente da presença com êxito de alguns retalhistas não integrados nos mercados. Contudo, outros obstáculos significativos tornam a entrada de novos candidatos no mercado retalhista dos combustíveis para motores pouco provável.
482. Em primeiro lugar, a fim de competir efectivamente no mercado, é essencial obter uma massa crítica de estações de serviço com um elevado fluxo médio. Isto por sua vez exige níveis de investimento significativos, devido igualmente ao custo do cumprimento da regulamentação ambiental (as partes estimam o custo de abertura de uma nova estação de serviço em [...] de euros), bem como a disponibilidade de localizações retalhistas adequadas. Relativamente a este último ponto, em muitos países, as licenças para a construção de novas instalações são difíceis de obter devido à saturação do mercado. Isto é certamente verdadeiro para todos os países afectados pela presente operação. Ainda que se possa alegar que poderia verificar-se no futuro uma nova entrada através da reabertura de instalações que foram encerradas nos últimos anos, estas têm tendência para serem mais pequenas e pouco atractivas. Do mesmo modo, a regulamentação ambiental torna a reabertura de uma instalação antiga quase tão difícil e dispendiosa como a construção de uma nova.

483. Na realidade, os únicos novos candidatos com êxito a estabelecer uma presença significativa em alguns Estados-Membros nos últimos anos foram os hipermercados, devido a um conjunto de condições especiais i) a disponibilidade de fornecimento competitivo; ii) uma ampla distribuição e instalações terminais; iii) compras centralizadas; iv) acesso a propriedade comercial adequada; v) relativa facilidade de autorização; vi) baixa estrutura de custos relativa a concorrentes tradicionais, e numa menor medida alguns retalhistas "com custos reduzidos" capazes de estabelecer uma rede adequada em termos de número de localizações e fluxo médio (Save no Reino Unido ou Jet Conoco na Alemanha).
484. Por outro lado, muitos Estados-Membros registaram uma consolidação impressionante devido a uma diminuição geral nas margens, em resultado da qual um grande número de pequenos retalhistas independentes foram forçados a sair do mercado. Trata-se de uma característica comum a todos os mercados analisados infra. Neste contexto, contrariamente ao que as partes alegam, parece remota a possibilidade de no futuro "pequenas" empresas poderem entrar no mercado retalhista dos combustíveis para motores numa pequena escala.
485. Em resumo, a única fonte real de concorrência potencial no sector retalhista dos combustíveis para motores é constituída por hipermercados que em alguns países têm tido um êxito estrondoso no aumento das suas vendas (em França, em menos de 20 anos os hipermercados adquiriram mais de 50% do mercado). Contudo, o facto destes operadores terem pouca ou quase nenhuma presença em países como os Países Baixos, o Luxemburgo, a Áustria, pode indicar que a existência de alguns obstáculos estruturais são susceptíveis de impedir, mesmo no futuro, qualquer desenvolvimento nessa frente. Noutros países, em que estes operadores se encontram já estabelecidos (o Reino Unido e a Alemanha), o seu real potencial competitivo deve ser quantificado tomando em devida consideração todos os inúmeros factores susceptíveis de impedir o seu futuro crescimento. Este ponto será discutido nas secções dedicadas à apreciação país a país.

Ausência de poder de compra

486. A possibilidade de membros do oligopólio aumentarem os preços pode ser limitada por um poder compensatório de mercado por parte dos clientes. Clientes poderosos e concentrados podem quer impedir os membros do oligopólio de procederem a uma fixação de preços supracompetitiva quer fornecer um incentivo suficiente para desviar da colusão e competir. No sector retalhista dos combustíveis para motores o poder de compra está completamente ausente, uma vez que a procura é constituída por motoristas.

Contactos multi-mercado

487. Os contactos multi-mercado podem ajudar a conter um domínio oligopolístico, uma vez que podem aumentar o âmbito de retaliação que pode igualmente verificar-se noutros mercados. O sector petrolífero é caracterizado por empresas verticalmente integradas, que desenvolvem actividades a todos os níveis do comércio, desde a extracção do petróleo bruto à comercialização do combustível.
488. Face a este contexto, que é comum a todos os mercados nacionais supramencionados, deve então apreciar-se se as condições específicas de cada

mercado nacional são tais que um oligopólio pode funcionar efectivamente como resultado da operação de concentração em causa. Infra, será discutida de uma forma aprofundada a situação prevalecente em cada país, com um ênfase especial no grau de concentração de cada mercado, na pressão competitiva exercida pelos operadores que não os alegados membros do oligopólio, no nexo de causalidade existente entre a operação de concentração em causa e na conclusão de existência de uma posição dominante colectiva.

489. O quadro infra apresenta uma comparação dos preços dos combustíveis para motores nos países afectados pela operação.

Produto: Gasolina para motores a retalho - preços na bomba

Região	Preço médio por tonelada métrica (USD)					
	1996		1997		1998	
	Tax incl.	Tax excl.	Tax incl.	Tax excl.	Tax incl.	Tax excl.
Áustria	1,438	491	1,288	457	1,193	390
Bélgica	1,500	398	1,389	370	1,312	313
França	1,524	285	1,384	278	1,391	266
Alemanha	1,400	354	1,222	334	1,174	279
Luxemburgo	1,148	401	1,028	383	936	321
Países Baixos	1,579	428	1,447	406	1,405	347
Reino Unido	1,271	270	1,397	300	1,487	271

Produto: Diesel a retalho - preço na bomba

Região	Preço médio por tonelada métrica (US\$)					
	1996		1997		1998	
	Tax incl.	Tax excl.	Tax incl.	Tax excl.	Tax incl.	Tax excl.
Áustria	1,014	407	900	369	820	314
França	937	255	856	239	854	220
Alemanha	955	334	822	294	762	234
Luxemburgo	832	333	739	305	659	247
Países Baixos	1,003	366	903	329	842	271
Reino Unido	1,044	249	1,194	266	1,278	228

ÁUSTRIA

PANORÂMICA GERAL

Refinação

490. Na Áustria, existe apenas uma refinaria, propriedade da e explorada pela OMV. Tradicionalmente, mais de 70% dos produtos petrolíferos provêm directamente de refinarias terrestres. As importações para a Áustria não parecem ser efectuadas por qualquer revendedor independente, mas por empresas integradas. A Áustria dispõe de capacidade suficiente. O petróleo bruto é adquirido pela OMV e pela RAG e

transportado, através de um oleoduto, do Mar Adriático até Viena, onde é refinado na refinaria de Schwechat da OMV. Acontece que a OMV desempenha um importante papel na Áustria: é proprietária da única refinaria na Áustria, tem a maioria das acções no oleoduto Adria-Vienna e da armazenagem Erdöl-Lagergesellschaft, possui acções da “Autobahn-Betriebsgesellschaft” e possui um oleoduto exclusivo entre Viena e St. Valentin.

491. A OMV partilha contratualmente a produção relativamente à sua refinaria com a Shell, a Mobil, a Esso e a AGIP. Em conjunto, estas empresas utilizam 15% desta refinaria. A OMV conclui igualmente swaps com a Conoco, a Agip e a Aral. A Shell, a Mobil, a Esso e a Agip são igualmente accionistas da AWP, Erdöl-Lagergesellschaft (armazenagem) e “Autobahn-Betriebsgesellschaft”. A “Paritätische Ausschuß für Karelangelegenheiten” considerou que esta co-operação das principais empresas podia ser considerada próxima de um cartel. As principais empresas fornecem as estações de serviço umas das outras com combustível a fim de poupar custos de transporte.

Infra-estruturas

492. A Exxon refere que várias empresas de transporte marítimo ofereceram recentemente taxas para o fornecimento através de barcaças de Roterdão para a área de Viena de [...] DM/T para os destilados e [...] para gasolina para motores, resultante de uma taxa média de volume ponderado para combustíveis para motores de cerca de [...] DM/T. A taxa de frete de Roterdão até um destino tradicional da Alemanha (Reno/área de Main) é de cerca de [...] DM/T. Por conseguinte, o custo médio de fornecimento para a Áustria é de cerca de [...] superior à Alemanha. Esta taxa mais elevada resulta de uma distância de transporte marítimo mais longa, de portagens no canal, do número excepcionalmente elevado de comportas que se devem passar através do canal Reno/Danúbio, que atrasa a viagem; os níveis mais baixos da água em comparação com o Reno e um elevado risco de atrasos devido às águas mais baixas no Danúbio (resultantes do facto de os níveis da água no Danúbio não serem controlados por diques).
493. Para além da armazenagem controlada pelas principais empresas, existem possibilidades de armazenagem independente, tais como a Tamoil em Linz, a Roth Öl na Estíria e terminais mais pequenos que cobrem a procura regional. Apesar de as partes não terem fornecido quaisquer dados relativos à capacidade destas alternativas de armazenagem, foi indicado que as capacidades não são significativas. De qualquer modo, os concorrentes referiram que não existe qualquer risco de encerramento em relação às capacidades de armazenagem, uma vez que as principais empresas optam por alugar as capacidades de armazenagem e não de a controlarem.

Sector grossista

494. Em 1997, foram importados 27% do consumo de combustíveis e 35% de diesel. As principais empresas, comerciantes e "outsiders" importam os produtos petrolíferos através de batelões no Danúbio, por via ferroviária ou rodoviária. Os "outsiders" ou denominados marcas-B (que significa redes retalhistas mais pequenas do que as exploradas pela OMV, Aral ou BP/Mobil, tais como a Avia, a Jet, a Turmöl, a Rühl, a IQ, a AWI, a Roth, Ha ölzl, a Champion, a A1 e a Euro1) importam combustível ou compram-no às principais empresas e grossistas, e aparentemente podem optar pela oferta mais barata e determinar os seus preços de forma independente. A Exxon

abastece [...]%% das suas necessidades a partir das compras a terceiros. O restante provém de transferências de filiais ou de acordos de processamento a prazo na refinaria de Schwechat da OMV. A BP/Mobil adquire [...]%% dos volumes que vende a terceiros. O restante constitui a produção da refinação no país.

Sector retalhista

495. Na Áustria, os retalhistas de combustíveis são estações de serviço de marca, estações de serviço independentes (ou estações de serviço livres) e bombas de produtos brancos. Os supermercados não desempenham um papel importante no que diz respeito aos combustíveis e exploram apenas muito poucas estações de serviço.
496. As principais redes de marca são as da OMV, Aral, BP/Mobil, Shell e Esso. As outras estações de serviço de marca são marcas-B e bombas de produtos brancos.
497. 64% das estações de serviço são de marca. Estas estações de serviço são exploradas por agentes através de um sistema em que os agentes são obrigados a determinarem os seus preços de acordo com instruções das grandes empresas. É importante notar que as principais empresas (OMV, Aral, BP/Mobil, Shell e Esso) são accionistas de pelo menos [...]%% das estações de serviço na Áustria.
498. As estações livres (ou marcas-B) são a Avia, Jet, Turmöl, Rühl, IQ, AWI, Roth, Hölzl, Champion, A1, Eurol, etc. Outras marcas-B encontram-se parcialmente nas mãos das principais empresas: a Genol (29% OMV) e a Avanti (50% Shell) têm uma rede por toda a Áustria. Na Áustria, as estações de serviço de marca branca não são propriedade de empresas independentes, mas sim das principais empresas, que preferem não utilizar uma marca (a OMV, por exemplo, tem uma rede de bombas de marca branca: a Stroh-Tankstellen).
499. [...]*
500. O sector das estações de serviço é fortemente regulamentado na Áustria. Até 16 de Setembro de 1991, os preços dos combustíveis eram regulamentados pelo Governo. Os preços mudavam apenas a pedido das empresas petrolíferas se os seus custos aumentassem. Em 1981, o preço de todos os combustíveis, à excepção do diesel, foi liberalizado. Os operadores no mercado eram a OMV, a Agip Austria AG, a BP Austria AG, a Mobil Oil Austria AG, a Shell Austria AG e a Aral Austria GmbH. A nível local, as principais empresas têm de entrar em concorrência com as marcas-B (tais como a Avanti, a Jet e a Turmöl) e os independentes. Nas suas proximidades, as principais empresas ofereceram às suas estações de serviço preços mais baixos, a fim de poder competir nessas áreas ("concentração dos preços"). Em 1990, entrou em vigor um novo acordo ("Branchenübereinkommen"), a fim de tornar a fixação dos preços mais objectiva. Foi criado um sistema de informação do mercado a fim de acompanhar os preços dos combustíveis a nível internacional e nacional numa base semanal. Esta operação não teve realmente grande êxito, pelo que o acordo teve de ser abandonado, bem como a regulamentação dos preços do diesel.
501. A Áustria impõe igualmente elevados requisitos ambientais, mas não são diferentes dos exigidos na Alemanha. As pequenas estações de serviço não podem permitir-se cumprir estas elevadas normas (a Exxon indica este facto como sendo a principal razão pela qual o mercado será mais racionalizado). É fornecido apoio financeiro para o encerramento de estações de serviço. Todos os custos mencionados são semelhantes na Alemanha.

502. A Áustria tem uma rede de estações de serviço muito densa (mais densa do que na Alemanha). Por conseguinte, o fluxo médio por estação é inferior: 1 422 m³ na Áustria em comparação com 3 170 m³ na Alemanha. O número de estações de serviço diminuiu 23% de 1995 a 1997. Desde 1995 não se verificou a entrada de um novo operador no mercado, à excepção da Jet-Conoco, que expandiu a sua rede de 29 para 55 estações de serviço.

O ENQUADRAMENTO ANTERIOR À CONCENTRAÇÃO - ACTUAL SITUAÇÃO DE CONCORRÊNCIA

Estrutura do mercado

503. O quadro que se segue apresenta a evolução das quotas de mercado na Áustria nos últimos quatro anos. Ressalta deste quadro que o mercado foi até agora dominado por três empresas, a OMV, a BP/Mobil e a Shell, que detêm em conjunto [50-60]*% do mercado. Os dois operadores do mercado que se seguem são a Esso e a Aral, cada uma com uma quota de mercado superior a mais de [0-10]*%.

	1995	1996	1997	1998
OMV	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%
BP ⁵⁹	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Shell	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
ESSO	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Aral	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Outras marcas	[20-30]*%	[20-30]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Outros	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[0-10]*%

504. Tal como explicado supra, os restantes operadores do mercado são compostos por outras redes de marca mais pequenas, supermercados e bombas de produtos brancos. Algumas redes de marca mais pequenas, que representam cerca de [30-40]*% das marcas-B, estão sujeitas a interesses financeiros de um dos principais três operadores do mercado. Segundo as partes notificantes, as quotas de mercado dos supermercados permaneceram estáveis em 2% nos últimos cinco anos, não se prevendo que variem significativamente no futuro. Do mesmo modo, as bombas de marca branca diminuiram de 8,4% para 8% no mesmo período. As partes não prevêem que a configuração competitiva na Áustria mude significativamente a curto prazo. Tal dever-se-ia às actuais condições restritivas para a obtenção de autorizações.

Dinâmica competitiva – custos e preços

Custos

505. É muito pouco provável que algum dos outros retalhistas de marca possam exercer qualquer pressão competitiva sobre os três principais operadores do mercado. Na realidade, durante o inquérito efectuado junto do mercado, os concorrentes indicaram à Comissão que, se as principais empresas aumentassem os seus preços,

⁵⁹ A quota da Mobil é acrescida à da BP a partir de 1997. A quota da Mobil anterior à criação da empresa comum não se encontra disponível.

os independentes segui-las-iam. Os independentes pretendem manter uma boa relação com os principais, uma vez que não sobreviveriam a uma guerra de preços ou a uma concorrência demasiado forte. Tal deve-se em primeiro lugar aos interesses financeiros detidos pela OMV, BP/Mobil ou Shell em alguns destes operadores. Em segundo lugar, as bases de custo destes operadores são mais elevadas do que as das marcas A. Na realidade, a sua produção média em 1998 foi de cerca de 824 m³ em comparação com uma média do sector de 1 422 e uma média de 2 000 para as três principais empresas. A estes níveis reduzidos de produção, os custos fixos são repartidos numa pequena base e por conseguinte representam uma parte substancial dos custos totais. Assim, estas diferenças nos níveis de produção dão origem a diferenças de custos significativas. Em terceiro lugar, os concorrentes mais pequenos dependem numa medida significativa dos fornecimentos a nível grossista dos três principais operadores, que partilham com a Exxon a produção da refinaria da OMV.

506. Tendo em conta o que precede, afigura-se que as condições de concorrência no mercado austríaco são ditadas pela OMV, BP/Mobil, Shell, Esso e Aral. Dado o pequeno número dos concorrentes efectivos, e dado que as condições gerais do sector retalhista dos combustíveis para motores são tradicionalmente conducentes a um comportamento oligopolístico, existirão fortes indícios de que o mercado austríaco poderia funcionar em condições ou muito próximo de condições oligopolísticas.

507. Na Áustria, deve ser tomado igualmente em consideração o facto de a BP/Mobil e da Aral possuírem relações estruturais (ver secção geral supra), e de todas estas empresas terem acordos específicos na refinaria Schwechat da OMV.

Preços

508. Uma análise do nível e das variações dos preços a retalho dos combustíveis para motores sugere fortemente que o mercado não tem uma concorrência suficiente.

509. Na realidade, os preços (sem impostos) na Áustria situam-se entre os mais elevados da Europa. Os preços líquidos da gasolina e do diesel foram respectivamente 33% e 29% mais elevados do que na Alemanha em 1998. Para além disso, os preços da gasolina revelam uma correlação limitada com os preços do petróleo bruto ou com as cotações da Platt para o diesel ou gasolina. O estudo Puwein citado pelas partes explica que as variações mensais na Alemanha foram 50% mais elevadas do que na Áustria e que uma alteração de 10% nos preços do petróleo bruto provoca uma variação de preços de 3% na Áustria e de 5% na Alemanha (excluindo impostos).

510. As partes justificaram os preços mais elevados na Áustria pela combinação de custos logísticos suplementares, fluxos mais baixos e restrições relativas aos estabelecimentos das estações de serviço. Os custos logísticos repartir-se-iam por custos de transporte suplementares (em comparação com a Alemanha) de [...] * dólares americanos e [...] * dólares americanos imputáveis a custos de distribuição suplementares na Áustria resultantes do terreno local e da estrutura da rede retalhista. Fluxos mais baixos dariam origem a custos unitários adicionais de [...] * dólares americanos, que necessitariam de ser cobertos através de margens mais elevadas. Finalmente, as restrições respeitantes aos estabelecimentos incluiriam uma limitação na sua dimensão (80 m² face a uma norma Exxon de [...] * m²), a necessidade de uma licença especial para vender tabaco, etc. Tal conduziria a uma perda da contribuição para as receitas do operador de [...] * dólares americanos. As

partes acrescentam estas três rubricas a [...] * dólares americanos e concluem que isto explica 90% da diferença entre os preços na bomba dos combustíveis para motores na Áustria e na Alemanha.

511. A presunção relativa à perda de receitas devido a restrições a nível dos estabelecimentos parece questionável. Em primeiro lugar, as partes referem uma perda de receitas e não a uma perda de margens, o que teria então um valor inferior do que uma perda de receitas total. Em segundo lugar, quando inquiridos sobre uma avaliação das margens adicionais geradas pelas lojas de conveniência na Alemanha, as partes referiram uma rubrica denominada "margem bruta de distribuição - outros" que registou um montante de [...] * dólares americanos/t para a Alemanha ([...] *). Contudo, ao verificar a mesma rubrica em relação à Áustria, esta revela um valor mais elevado de [...] * dólares americanos/ton.
512. De qualquer modo, presumindo que estes 85 USD/ton assentam em presunções bem estabelecidas, a diferença de preços não explicada de [...] *% com a Alemanha elevar-se-ia mesmo assim a cerca de [...] * centimos/litro. Dado que as próprias partes estimaram que uma margem sobre os custos a pagar de cerca de [...] * centimos/litro proporcionaria um retorno aceitável sobre o investimento, isto representaria um aumento de [...] *% do retorno. [...] *.

Obstáculos à entrada no mercado - Expansão - Concorrência potencial

513. A Exxon considerou quer oralmente em reuniões com os serviços da Comissão quer nos seus documentos internos que não prevê qualquer ameaça competitiva proveniente dos supermercados na Áustria. Tal foi confirmado pela investigação efectuada junto do mercado.

ENQUADRAMENTO APÓS A OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA

514. O impacto da operação deve ser apreciado face aos antecedentes supramencionados, tendo igualmente em consideração as características identificadas na secção relativa às características estruturais dos mercados retalhistas dos combustíveis para motores em geral.
515. A operação de concentração entre a Exxon e a Mobil dará origem à criação de fortes laços entre as respectivas actividades no sector retalhista dos combustíveis para motores na Áustria entre a BP/Mobil, a Aral e a Exxon. Tal conduzirá a uma diminuição material dos incentivos para a Aral e a Esso contestarem a posição de líder detida pela OMV, a BP/Mobil e a Shell. De facto, a Aral e a Esso parecem constituir as únicas redes com capacidade para exercer algumas restrições competitivas relativamente às três principais empresas. Após a operação de concentração, o oligopólio envolverá quotas de mercado combinadas de [70-80] *% (incluindo propriedade e participações em estações de serviço marcas não A) com concorrentes muito pequenos deixados à margem com uma base de custos que não lhes permite entrar em concorrência efectiva. Para além disso, estes pequenos concorrentes estariam em certa medida sujeitos aos interesses financeiros de um dos três principais operadores e igualmente dependentes dos fornecimentos das mesmas empresas. A operação de concentração dará por conseguinte origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante colectiva detida pela OMV, pelo trio Exxon-BP/Mobil-Aral e pela Shell no mercado retalhista austríaco dos combustíveis para motores.

FRANÇA–AUTO-ESTRADAS

PANORÂMICA GERAL

516. Tal como será demonstrado seguidamente, o enquadramento competitivo no mercado retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas francesas caracteriza-se pela presença de muito poucos operadores. A oferta é muito concentrada e todos os operadores são grandes empresas petrolíferas verticalmente integradas. Dado que não parecem surgir quaisquer aspectos de encerramento em relação à refinação e ao sector grossista neste mercado, estes pontos não são mais aprofundados para efeitos da presente apreciação.

Estações de serviço nas auto-estradas com portagem enquanto mercado do produto distinto

517. A operação terá um impacto muito significativo nas auto-estradas em França. Tal como referido supra, as auto-estradas com portagem podem constituir mercados do produto distintos por força das características específicas que apresentam. Além disso, a França é um dos Estados-Membros em que a maior parte das auto-estradas têm portagem e os automobilistas pagam a portagem com base nas distâncias percorridas na auto-estrada. Este factor desincentiva ainda mais os automobilistas a saírem das auto-estradas para comprarem combustível em estações de serviço fora delas. Também do lado da oferta, o isolamento do canal das auto-estradas está associado à existência de elevados obstáculos à entrada (ver pontos 554-561).

518. O quadro que se segue apresenta as diferenças entre os preços da Exxon nas bombas das auto-estradas e os preços da Exxon médios da rede nos Estados-Membros principalmente afectados pela operação⁶⁰.

Estimativas dos preços nas bombas das auto-estradas enquanto % dos preços médios da rede Exxon	Imposto incluído na gasolina para motores	Imposto incluído no diesel para motores	Imposto excluído da gasolina para motores	Imposto excluído do diesel para motores
[...]*				

519. Tal como se pode verificar no quadro supra, a França é o único país entre os tomados em consideração para efeitos do presente processo, em que as diferenças de preços entre os preços após impostos nas auto-estradas e os preços após impostos fora das auto-estradas são significativas (num intervalo de [...]*%). Tal deve-se provavelmente ao facto de nos outros países as auto-estradas estarem sujeitas a uma

⁶⁰ Uma vez que não estão disponíveis quaisquer dados do sector relativos aos preços médios na bomba nas auto-estradas, os preços nas bombas Exxon em auto-estradas são apresentados enquanto estimativa dos preços médios na bomba do sector. Do mesmo modo, as partes não conseguiram isolar dados relativos apenas às auto-estradas com portagem. Por conseguinte, a Comissão considerou os dados relativos à totalidade das auto-estradas como representativos das auto-estradas com portagem.

restrição competitiva mais intensa proveniente das estações de serviço fora das auto-estradas.

520. As partes consideram que o sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas francesas não constitui um mercado distinto do mercado retalhista dos combustíveis para motores fora das auto-estradas. Este ponto foi igualmente apresentado por outras empresas petrolíferas que responderam à comunicação de objecções elaborada pela Comissão durante o processo. Todas referem o facto de devido à grande capacidade de combustível dos autocarros modernos, os motoristas podem conduzir durante longas distâncias e comprar combustível fora das auto-estradas. Além disso, os motoristas em França são regularmente informados através da publicação de brochuras especiais relativas às diferenças de preços entre as estações de serviço nas auto-estradas e fora das auto-estradas. Do mesmo modo, segundo ambas as partes e as outras empresas petrolíferas em causa, nos últimos anos o consumo médio de combustível para motores diminuiu nas auto-estradas francesas, se se tomar nomeadamente em conta o aumento médio do tráfego.
521. Mais especificamente, alega-se que a procura de combustível nas auto-estradas francesas diminuiu significativamente precisamente devido à restrição competitiva exercida pelas estações de serviço fora das auto-estradas. Para apoiar as suas posições, as partes referem um estudo elaborado pela *Union Française de l'Industrie du Pétrole* em 1992, em que se previa um aumento nos volumes de vendas dos combustíveis para motores nas auto-estradas concessionadas de aproximadamente 410 milhões de litros nos cinco anos seguintes, tomando em consideração um aumento no fluxo de tráfego e nas infra-estruturas das auto-estradas. *Ex post*, embora o aumento do fluxo de tráfego e das infra-estruturas das auto-estradas se tenha realmente verificado, as vendas de combustível para motores diminuiu quase 270 milhões de litros durante esse período. Nesta base, as partes chegaram à conclusão de que tinha existido uma migração de clientes das estações de serviço das auto-estradas para as estações de serviço de fora das auto-estradas.
522. Os elementos de prova fornecidos pelas partes são no mínimo incompletos. O facto de ter existido uma diminuição nas vendas de combustível nas auto-estradas de 270 milhões de litros em cinco anos não é concludente do que quer que seja, considerado por si só. De facto, a fim de demonstrar que as vendas de combustível para motores nas auto-estradas tinha diminuído a favor das vendas fora das auto-estradas, as partes deviam ter comparado de uma forma significativa os padrões de consumo nas duas redes. Pelo contrário, as partes nunca efectuaram esse tipo de apreciação. Mais importante ainda, não tomaram simplesmente em consideração o facto de mesmo nas estações de serviço fora das auto-estradas, e de uma forma muito lógica, se poder ter verificado um aumento do fluxo de tráfego e das infra-estruturas rodoviárias.
523. Uma comparação significativa entre a procura de combustíveis para motores nas estações de serviço das auto-estradas e a procura nas estações de serviço fora das auto-estradas demonstra, se for caso disso, que os padrões de consumo nestas duas redes são muito semelhantes. O quadro infra apresenta as vendas totais em volume de combustíveis para motores nas estações de serviço francesas nos últimos cinco anos bem como o volume total de vendas dos combustíveis para motores no mercado francês no seu conjunto. Não foi tomado em consideração o aumento do fluxo de tráfego e das infra-estruturas rodoviárias.

FRANÇA			<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>
<u>VOLUME ESTIMADO NAS AUTO-ESTRADAS</u>							
Gasolina para motores	KT		908	852	799	788	781
Diesel para automóveis	KT		<u>1449</u>	<u>1519</u>	<u>1509</u>	<u>1587</u>	<u>1684</u>
			2357	2371	2308	2375	2465
<u>VOLUME NO SECTOR RETALHISTA</u>							
Gasolina para motores	KT		16122	15379	14738	14377	14289
Diesel para automóveis	KT		<u>15649</u>	<u>16532</u>	<u>17139</u>	<u>18118</u>	<u>19005</u>
			31771	31911	31877	32495	33294

524. Tal como se pode verificar no quadro supra, a tendência nas vendas nas auto-estradas nos últimos cinco anos é bastante semelhante à tendência geral. Verificou-se um ligeiro aumento da procura, que se deve essencialmente ao crescimento na procura de diesel, enquanto o consumo de gasolina diminuiu ligeiramente. Esta tendência é comum tanto à rede das auto-estradas como à rede fora das auto-estradas. Com base nestes elementos de prova, afigura-se que os padrões de consumo nas auto-estradas não são muito diferentes dos que caracterizam as estações de serviço fora das auto-estradas.
525. Uma análise qualitativa dos clientes das estações de serviço das auto-estradas é igualmente elucidativa. O quadro infra apresenta uma estimativa das vendas totais da Exxon em termos de volume de combustíveis para motores a retalho nos anos 1996-97-98 repartida numa base mensal.

526. Percentagem das vendas mensais nas auto-estradas relativamente à Exxon

Jan.	Fev.	Mar.	Abril	Maió	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
------	------	------	-------	------	------	------	------	------	------	------	------

[...]*

Os dados são expressos em termos percentuais

527. No quadro supra é evidente que a maior parte das vendas anuais nas auto-estradas francesas se verificaram nos meses que abrangem períodos de férias. Em especial, no que diz respeito ao consumo de gasolina para motores, dois meses no ano, nomeadamente Julho e Agosto, representam mais de [...]*% das vendas totais; se acrescentarmos Abril e Maio, estes quatro meses representam cerca de [...]*% das vendas totais ao longo do ano. Quanto ao diesel, esta tendência é menos acentuada, mas mesmo assim existe. Em termos gerais, todos os meses que abrangem períodos de férias dão origem a vendas mais elevadas. Por outras palavras, os dados apresentados supra revelam um carácter muito sazonal da procura, que por sua vez implica um maior grau de catividade. Os clientes sazonais são essencialmente turistas, que provavelmente se reabastecem mais nas auto-estradas. Estas conclusões militam uma vez mais a favor do facto de as auto-estradas serem consideradas um mercado distinto.
528. Finalmente, os elementos de prova de que o sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas francesas constitui um mercado distinto assenta no facto de os preços se situarem num intervalo de variação de 5%-10% mais elevados do que os preços fora das auto-estradas. Relativamente a este ponto, as partes alegam que os retalhistas de combustíveis para motores suportam custos mais elevados quando exploram estações de serviço nas auto-estradas. Todavia, este facto não explica de modo algum a razão pela qual, na realidade, os motoristas estão dispostos a pagar mais pelo combustível adquirido nas auto-estradas. Em resumo, o "isolamento" do canal das auto-estradas em França do resto do mercado reflectiu-se precisamente nos preços que são de 5 a 10% mais elevados do que os preços nas estações de serviço fora das auto-estradas.

Estrutura do mercado

529. A situação anterior à operação de concentração é a que se segue. Ao contrário do sector retalhista fora das auto-estradas, o mercado retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem em França é já muito concentrado. Caracteriza-se pela presença de apenas seis operadores, todos empresas petrolíferas verticalmente integradas, das quais uma, a Agip, com uma posição insignificante. Os cinco restantes operadores podem dividir-se em duas categorias: os campeões nacionais, nomeadamente, a Total e a Elf; os principais, ou seja, a Shell, a Exxon e a BP/Mobil. Os dois campeões nacionais são os líderes do mercado. Tal deve-se à sua presença historicamente forte no território nacional, que no mercado das auto-estradas com portagem permaneceu incontestada. Relativamente a este aspecto, os dois operadores têm as suas próprias refinarias em França, que garantem fornecimentos atempados e baratos de combustíveis para motores; possuem ambos inúmeras instalações de armazenagem bem dispersas no território francês; têm ambos um elevado número de estações de serviço que garantem uma cobertura capilar da rede de auto-estradas. Dos dois operadores, a Total tem uma posição líder no mercado das auto-estradas com portagem. Na sequência da operação de concentração com a Fina, a sua liderança será ainda mais reforçada, atingindo uma quota de aproximadamente [30-40]*%. A Total é também, tal como se pode ver infra, o retalhista mais eficiente em termos de custos, quando consideramos a capacidade útil média por local. Quanto aos três principais operadores, são todos de dimensão média. A Shell e a Exxon têm uma posição de mercado comparável ([10-20]*% e [10-20]*%, respectivamente), tanto em termos de vendas de volume como de número de locais, enquanto a BP/Mobil segue não muito longe. O RC4 (rácio de concentração) anterior à operação de concentração é próximo dos [80-90]*%.
530. Não existem praticamente quaisquer retalhistas independentes no mercado. Tal deve-se a várias razões, nomeadamente a dificuldade na obtenção de licenças nas auto-estradas, a escassez dos locais disponíveis e os elevados custos a nível de investimentos necessários (estes aspectos serão discutidos mais aprofundadamente nos pontos 554-561).
531. O quadro infra apresenta uma estimativa das quotas de mercado (em volume) das partes e respectivos concorrentes nos últimos cinco anos.

França	1994	1995	1996	1997	1998
Total	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*
Elf	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
Shell	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Esso	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
BP/Mobil	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Fina	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Agip	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*

532. O mercado permaneceu bastante estável em termos de tendências de quotas de mercado ao longo do tempo. Existem flutuações a nível das quotas de mercado que

envolvem alguns operadores, de aproximadamente 10% num período de cinco anos. Contudo, os principais operadores mantêm praticamente inalterada a sua posição no mercado ao longo do tempo, com a Total na liderança seguida da Elf, Shell, Exxon e BP/Mobil.

533. Vale igualmente a pena quantificar a posição de mercado dos vários operadores em referência ao número dos locais das estações de serviço.

Número dos locais das estações de serviço	1996	1997	1998
Total	111	113	126
Elf	128	125	124
Shell	48	51	57
Esso	55	56	60
BP/Mobil	22	42	41
Fina	26	34	24
Agip	9	9	7

534. A Total e a Elf têm um número comparável de locais (126 e 124, respectivamente), seguidas da Shell, da Exxon e da BP/Mobil. Em termos de evolução das quotas de mercado ao longo do tempo, a estabilidade é menos acentuada do que as quotas de mercado baseadas em volume, mas mesmo assim muito elevada. Em especial, num período de cinco anos, a Total aumentou o seu número de locais em cerca de 20% (sem contar com a aquisição da Fina), tendo ultrapassado a Elf na liderança. Quanto aos outros operadores líderes, à excepção da BP, que em 1997 combinou com a Mobil as suas redes respectivas, mantiveram a sua posição praticamente inalterada.
535. No total, resulta das considerações supramencionadas que nos últimos anos o mercado retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem em França permaneceu bastante estático, não se tendo registado quaisquer alterações. A procura manteve-se bastante estável nos últimos cinco anos. Os concorrentes têm mantido mais ou menos a sua posição.

Dinâmica concorrencial - Custos e preços

Custos

536. Um factor importante da rendibilidade de uma rede retalhista é a capacidade útil. Quanto mais elevada esta for, menores serão os custos médios de exploração dos locais por litro. A fim de estabelecer uma comparação em termos de custos em relação aos operadores supramencionados, o quadro infra revela a capacidade útil média por local dos vários operadores nos últimos cinco anos.

Auto-estradas francesas Capacidade útil

	Agip	BP/Mobil	Elf	Esso	Fina	Total	Shell	Cumul.
1998								
Estações de serviço	7	58	124	60	24	126	73	472
Combustíveis para motores, km3/yr	29	309	771	389	93	1004	430	3026
Cap. útil/Estação de serviço, m3/yr	4199	5333	6220	6482	3889	7970	5891	6412
1997								
Estações de serviço	9	60	125	64	34	113	70	475
Combustíveis para motores, km3/yr	35	296	731	399	106	929	425	2922
Cap. útil/Estação de serviço, m3/yr	3911	4933	5851	6234	3118	8223	6078	6152
1996								
Estações de serviço	9	60	128	67	26	111	66	467
Combustíveis para motores, km3/yr	37	292	702	408	90	893	422	2844
Cap. útil/Estação de serviço, m3/yr	4139	4873	5485	6089	3465	8042	6390	6090
1995								
Estações de serviço	8	57	128	64	25	108	67	457
Combustíveis para motores, km3/yr	35	318	705	414	89	914	450	2927
Cap. útil/Estação de serviço, m3/yr	4392	5585	5506	6476	3570	8466	6719	6404
1994								
Estações de serviço	9	60	121	59	21	103	66	439
Combustíveis para motores, km3/yr	39	328	697	424	78	897	454	2918
Cap. útil/Estação de serviço, m3/yr	4364	5469	5761	7184	3734	8705	6881	6646

Fonte: UFIP

537. Do quadro supra decorre que a Total tem a capacidade útil mais elevada com 7 970 m³ por local, seguida da Exxon com 6 482 m³. Todavia, todos os principais operadores têm uma capacidade útil bastante superior a 5 000 m³. Em termos gerais, pode referir-se que a capacidade útil média é bastante elevada em comparação com a média das estações de serviço fora das auto-estradas. Contudo, tal deve-se ao facto de as estações de serviço nas auto-estradas serem geralmente maiores em dimensão do que uma estação de serviço comum fora da auto-estrada.

538. Uma capacidade útil média entre 3 000 e 3 500 m³ por local é considerada pelo sector como permitindo que uma estação de serviço normal atinja uma escala de eficiência mínima ("e.e.m."). Contudo, dado que as estações de serviço das auto-estradas têm custos mais elevados a suportar do que as estações de serviço normais, pode ser tomada em consideração uma capacidade útil média mais elevada a fim de garantir uma escala de eficiência mínima. Uma capacidade útil de 6 000 m³ (duas vezes a capacidade útil média "e.e.m.") pode razoavelmente ser considerada um ponto de referência equilibrado. Utilizando esta abordagem, afigura-se que não

existem quaisquer diferenças significativas entre os vários operadores em termos de eficiências de custos. Três operadores (a Total⁶¹, a Exxon e a Elf) atingem amplamente o objectivo, enquanto dois outros (Shell e BP/Mobil) estão muito próximos.

Preços

539. A fim de apreciar plenamente o enquadramento competitivo no sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas francesas com portagem, deve tomar-se como referência o mercado francês dos combustíveis para motores a retalho no seu conjunto, que foi referido pelas partes notificantes como um dos mais competitivos da Europa.

540. Tal como demonstrado nos pontos 518-520, afigura-se que a França tem de longe o mais elevado diferencial de preços. A comparação com os dados dos diferentes países pode por vezes ser enganadora devido às condições de concorrência diferentes existentes em cada mercado nacional. Em alguns países, tais como a Áustria e os Países Baixos, por exemplo, os preços globais fora das auto-estradas antes de impostos são extremamente elevados e tal pode em parte explicar um diferencial mais baixo em relação aos preços das auto-estradas. Do mesmo modo, à excepção da França, em todos esses países as auto-estradas não são pagas. Esta situação milita a favor de uma pressão concorrencial mais intensa exercida pelas estações de serviço fora das auto-estradas em relação às estações de serviço da auto-estradas. Contudo, a situação em França pode ser comparada com a do Reino Unido, uma vez que os preços na bomba sem impostos neste último país estão próximos dos preços sem impostos em França. No entanto, o Reino Unido tem um diferencial que é mais de cinco vezes inferior ao da França. Também a situação na Alemanha pode ser significativamente comparada com a de França, uma vez que as diferenças de preços não são muito acentuadas.

541. O quadro infra apresenta uma comparação entre os preços da Exxon nas auto-estradas e os preços da rede Exxon em França, no Reino Unido e na Alemanha.

	França	Reino Unido	Alemanha
Preços Exxon sem impostos nas auto-estradas - gasolina para motores		[...]*	
Preços médios da rede Exxon antes de impostos - gasolina para motores		[...]*	
Preços Exxon sem impostos nas auto-estradas - diesel para motores		[...]*	
Preços médios da rede Exxon antes de impostos - diesel para motores		[...]*	

542. Pode notar-se que as diferenças de preços entre estes países são muito significativas e dificilmente podem ser explicadas por custos mais elevados em França em oposição ao Reino Unido e à Alemanha. Mesmo considerando que alguns dos

⁶¹ Deve ser igualmente tomado em consideração o facto de a Total ter recentemente adquirido a Fina que apresenta os resultados mais fracos em termos de capacidade útil por local.

custos enunciados pelas partes para as auto-estradas francesas não se encontram presentes no Reino Unido e na Alemanha (tais como alugueres de concessão), os outros custos parecem ser custos extra comuns, que um retalhista tem de suportar quando explora uma estação de serviço numa auto-estrada independentemente do país.

543. Uma comparação das margens brutas e dos custos suportados pela Exxon nas auto-estradas em França, no Reino Unido e na Alemanha pode ser ilustrativa no que se refere a este aspecto. Em especial, é interessante comparar o que as partes designam na sua alegação por “*outros custos grossistas*”, significando esses custos que cobrem todos os custos directos (tais como, alugueres do terreno/impostos imobiliários, publicidade, pessoal a nível retalhista) e indirectos (tais como, despesas gerais da empresa, sistemas) especificamente associados à exploração e gestão das actividades retalhistas nesse país. Os custos de transporte e entrega não estão incluídos.

Auto-estradas - 1998	França	Reino Unido	Alemanha
Custos grossistas Exxon – gasolina para motores		[...]*	
Custos grossistas Exxon – diesel		[...]*	
Margens brutas da Exxon - gasolina para motores		[...]*	
Margens brutas da Exxon – diesel		[...]*	

Os dados são expressos em dólares americanos por toneladas métricas

544. Do quadro supra decorre que os custos que as partes consideram como sendo a causa da sobrecarga de preços nas auto-estradas francesas são inferiores em França do que no Reino Unido e na Alemanha. Em contrapartida, as margens brutas e os preços em França são substancialmente mais elevados do que no Reino Unido e na Alemanha.
545. Também não pode alegar-se que a comparação dos dados supra é enganadora devido à estrutura diferente da rede retalhista da Exxon em cada país. Quanto a este aspecto, é suficiente referir que a rede da Exxon nas auto-estradas em França se compõe exclusivamente de estações de serviço propriedade da empresa, ou seja, as estações de serviço em que a Exxon suporta os eventuais custos mais elevados.
546. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes notam que os dados relativos aos custos referidos supra como sendo representativos das estações de serviço das auto-estradas incluem na realidade as estações de serviço nas auto-estradas e fora das auto-estradas. No que se refere a este aspecto, note-se que as informações em que a Comissão se baseou foram apresentadas pelas partes na resposta a um pedido de informações que exigia inequivocamente os dados relativos aos custos respeitantes às estações de serviço das auto-estradas. A Comissão partiu assim do princípio de que as partes consideram estes dados de alguma forma representativos dos custos das suas estações de serviço nas auto-estradas também.
547. De qualquer modo, mesmo baseando a apreciação nos dados que as partes não contestam, afigura-se que as margens obtidas nas estações de serviço das auto-estradas francesas são inexplicavelmente elevadas. Quanto a este aspecto, tal como referido supra, os preços na bomba antes de impostos nas auto-estradas

francesas são em média entre [...] e [...] mais elevados do que os preços globais na bomba antes de impostos em França. As partes alegam que estas diferenças resultam dos custos mais elevados suportados pelo retalhista na exploração de uma estação de serviço de auto-estrada. Em especial, alegam que:

i) todas as estações de serviço francesas das auto-estradas "em concessão" (que constituem [...] das estações de serviço da Exxon) devem pagar alugueres relacionados com o volume de aproximadamente [...] centimos/litro ao concessionário da auto-estrada;

ii) as estações de serviço das auto-estradas incorrem em custos de investimento mais elevados a fim de proporcionar facilidades suplementares exigidas pelo concessionário: estas incluem tradicionalmente tanques de armazenagem de combustível suplementares, serviço de lavagem adicional, facilidades de estacionamento, etc., e os custos suplementares resultantes elevam-se a [...] centimos/litro;

iii) as estações de serviço das auto-estradas devem estar abertas todos os dias durante 24 horas. Os custos adicionais são de cerca de [...] centimos/litro;

iv) a utilização de cartões de fidelidade é mais frequente nas auto-estradas, dando origem a custos adicionais de cerca de [...] centimos/litro.

Todos estes custos representam alegadamente uma grande parte dessas diferenças - [...] para a gasolina e [...] para o diesel.

548. No entanto, mesmo aceitando as estimativas generosas apresentadas pelas partes, permaneceria ainda um diferencial significativo inexplicado de cerca de 20%-30%. Em resumo, com base no cálculo fornecido pelas partes, existiria ainda uma margem de até 10 centimos/litro, que não é explicada por quaisquer custos adicionais.

549. À luz do supramencionado, afigura-se que as margens globais e, em última análise, os lucros realizados pelos retalhistas de combustíveis para motores nas auto-estradas francesas são mais elevados do que os obtidos nas estações de serviço fora das auto-estradas em França. Estas receitas são também mais elevadas do que as obtidas nas estações de serviço das auto-estradas dos outros Estados-Membros mencionados supra.

Tendências a nível dos preços

550. Uma comparação das tendências dos preços nos últimos quatro anos entre os preços na bomba nas auto-estradas e fora das auto-estradas em França é também bastante ilustrativo.

Preços na bomba		1995		1996		1997		1998	
USD/T		Impostos COM	Impostos SEM	Impostos COM	Impostos SEM	Impostos COM	Impostos SEM	Impostos COM	Impostos SEM
Auto-estradas	gas. para motores	1630	378	1653	380	1500	364	1465	327
	ADO	1007	331	1066	355	984	339	934	286
Retalho-excl. mw.	gas. para motores	1568	326	1598	334	1426	302	1384	260
	ADO	949	282	1006	305	909	277	848	215
Dados relativos aos preços	gas. para motores	62	52	55	46	75	62	80	67
MW / não-MW	ADO	59	49	60	50	75	62	87	72

551. Do quadro supra decorre que em termos absolutos os preços antes de impostos diminuíram tanto nas estações de serviço das auto-estradas como fora das auto-estradas devido à diminuição dos preços do petróleo bruto. No entanto, em termos relativos, afigura-se que os preços na bomba antes de impostos acompanharam diferentes tendências, tendo os preços fora das auto-estradas diminuído muito mais drasticamente. Quanto a este aspecto, é surpreendente que as diferenças entre os preços nas auto-estradas e fora das auto-estradas tenham aumentado cerca de 30 a 40%.

552. Essencialmente, o quadro supra demonstra que, em primeiro lugar, o mercado retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem em França não tem qualquer relação com as tendências de preços que prevalecem no mercado vizinho das estações de serviço fora das auto-estradas; em segundo lugar, os operadores no mercado das auto-estradas parecem ter chegado a um equilíbrio supraconcorrencial, que não é perturbado pelo intenso jogo da concorrência que envolve os vários operadores no mercado fora das auto-estradas.

553. Finalmente, no que diz respeito ao grau de concorrência a nível dos preços existente entre os vários retalhistas neste mercado, há que notar que as diferenças de preços são muito reduzidas. Em termos gerais, os preços na bomba acompanham-se estreitamente e as variações entre os diferentes preços dos retalhistas são insignificantes. Esta falta de concorrência a nível dos preços é uma vez mais o indício de que cada retalhista está satisfeito com as suas receitas e que o mercado alcançou um equilíbrio supracompetitivo.

Obstáculos à entrada no mercado - expansão - concorrência potencial

Obstáculos à entrada no mercado

554. É reconhecido pelo sector que vários factores podem dificultar ainda mais a entrada no mercado retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas do que no conjunto do mercado retalhista das estações de serviço. É o que acontece também em França.
555. Em primeiro lugar, construir um novo local numa auto-estrada exige algum investimento. As partes estimam que o custo da construção de um novo local numa auto-estrada pode ser de cinco a dez vezes superior aos custos relativos a um local normal. Segundo as partes, um local dos dois lados da estrada pode custar até [...] * de dólares americanos e uma estação de serviço de um único lado pode custar [...] * de dólares americanos, enquanto uma estação de serviço fora da auto-estrada custa em geral cerca de [...] * dólares americanos. Os custos adicionais provêm essencialmente da exigência de fornecer facilidades adicionais tais como tanques de armazenagem de combustível, serviço de lavagem adicional, facilidades de estacionamento, etc.
556. Em segundo lugar, o processo para obter a aprovação de uma nova instalação pode levar muito tempo. De uma forma geral, em França é necessário entre um e dois anos para completar a construção de uma estação de serviço numa auto-estrada, incluindo igualmente o tempo para obter a autorização necessária e a finalização dos processos de concurso.
557. Em terceiro lugar, a construção de novas estações de serviço é fortemente regulamentada e cuidadosamente controlada pelas autoridades responsáveis pelas auto-estradas em França. Nomeadamente, o espaço entre estações de serviço das auto-estradas é também regulamentado, o que restringe claramente a oportunidade de desenvolver novos locais.
558. Em quarto lugar, o mercado está já bastante saturado em termos de locais existentes, o que reduz ainda mais a possibilidade de construção de novas instalações.
559. Na realidade, a escassez de novas localizações bem como outros factores citados supra tem tradicionalmente impedido a entrada de novos candidatos no mercado das auto-estradas com portagem em França. É bastante revelador que nos últimos 10 anos, apenas tenham sido concessionadas três novas estações de serviço de auto-estrada a empresas que, até 1989, não estavam representadas nas auto-estradas francesas. Uma estação de serviço foi concessionada à Leclerc (uma empresa de hipermercados francesa) e duas à Dyneff (um grande revendedor independente).
560. As partes alegam que existe um elemento de contestabilidade no mercado devido ao facto de as concessões para exploração dos locais terem uma duração limitada e serem periodicamente reafectadas por parte das autoridades responsáveis pelas auto-estradas. As auto-estradas em França são propriedade quer do Governo central, através das autarquias locais, quer por empresas total ou parcialmente privadas. A estas últimas são concedidos os direitos para construir e explorar auto-estradas no âmbito de "concessões" por parte do Governo nacional/autarquias locais. Atribuem, por seu lado, concessões a estações de serviço a retalho a retalhistas de combustíveis para motores. No caso das auto-estradas "concessionadas", a sua duração tende a ser

entre 15 e 30 anos, apesar das concessionadas directamente pelas autarquias ou pelo Governo central serem geralmente de 30 anos.

561. Neste contexto, deve notar-se que este sistema, embora teoricamente destinado a criar uma espécie de concorrência para a reatribuição de uma localização existente, nunca funcionou devidamente. Na realidade, as partes reconhecem que não têm conhecimento de um novo proponente que tenha adquirido as actuais estações de serviço de auto-estrada no final de um período inicial de concessão. Tal deve-se ao facto de a prática do sector ser que o fornecedor existente obtenha uma extensão da concessão inicial, normalmente em conjugação com um investimento acordado ou a modernização da estação de serviço antes do período da concessão inicial chegar ao seu termo.

Concorrência potencial

562. Deve igualmente notar-se que não existe qualquer ameaça real à concorrência potencial no mercado das auto-estradas com portagem em França. Relativamente a este aspecto, a principal, senão mesmo a única, fonte de concorrência no sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas em França resultou de supermercados e hipermercados (representam mais de 50% das vendas totais em França). Estes operadores desenvolveram em especial o sector retalhista dos combustíveis como uma actividade adicional complementar às suas actividades principais. A expansão das suas vendas baseia-se essencialmente na possibilidade e na manutenção de preços baixos alcançando eficiências em termos de custos. Tal por sua vez é tornado possível graças a sinergias logísticas existentes entre as suas actividades principais e a actividade retalhista de combustível para motores. Em especial, o formato hipermercado coloca uma instalação de combustível para motores convenientemente localizada no estacionamento a fim de tirar partido do grande número de clientes que se deslocam para fazer compras no estabelecimento. Tal proporciona ao operador capacidades úteis elevadas a custos operacionais baixos. Contudo, todos estes factores não podem ser facilmente criados nas auto-estradas. Na realidade, até ao momento, com uma pequena excepção (a Leclerc possui uma estação de serviço com preços inferiores aos preços médios), nenhuma cadeia de supermercado se encontra presente nas auto-estradas francesas. A maior parte das cadeias de supermercados e hipermercados que desenvolvem actividades no sector retalhista dos combustíveis para motores indicaram nas suas respostas ao inquérito da Comissão que não tencionam entrar no mercado das auto-estradas com portagem precisamente pelas razões referidas supra. Do mesmo modo, apontam para o facto de ser ainda mais difícil entrar no mercado das auto-estradas com portagem sem um número suficientemente grande de estações de serviço.

O ENQUADRAMENTO PÓS-OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO: O IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA

563. Tal como supramencionado, a situação anterior à operação de concentração revela já um défice de concorrência que pode ser explicado por vários factores. O mercado é muito concentrado com cinco operadores (TotalFina, Elf, Shell, Esso e BP/Mobil) que representam quase 90% das vendas. Não existe qualquer presença de um concorrente agressivo tal como no mercado fora das auto-estradas. O mercado está bastante isolado de qualquer ameaça de concorrência através de elevados obstáculos à entrada. Da mesma forma, os retalhistas independentes e em especial os

hipermercados que teoricamente seriam candidatos ideais para entrar neste mercado, não demonstraram qualquer interesse ou não se encontram em posição de o fazer.

564. O impacto da presente operação deve ser apreciada à luz dos antecedentes descritos supra, tendo igualmente em conta as características identificadas na secção relativa às características estruturais dos mercados retalhistas dos combustíveis para motores em geral. Em primeiro lugar, a operação provoca ainda um maior aumento na concentração do mercado. Essencialmente, a operação dá origem à eliminação de um concorrente de dimensão média do mercado.
565. Mais importante ainda, a operação alterará a estrutura do mercado, uma vez que dará origem à constituição de uma nova força formada pelo par Exxon/Mobil BP/Mobil, que detêm em conjunto uma posição de mercado praticamente comparável à do concorrente em segunda posição. Em resumo, a operação tem um efeito negativo significativo reequilibrando o equilíbrio interno de oligopólio. Em vez de cinco operadores, três dos quais detêm quotas de mercado relativamente reduzidas, o novo enquadramento caracterizar-se-á pela presença de dois grandes operadores, nomeadamente a Total/Fina com [30-40]*% e a Elf com [20-30]*, mais uma terceira força comparável constituída pela Exxon e pela BP/Mobil, que detêm em conjunto [20-30]*%, e um operador mais pequeno, a Shell, com [10-20]*%.
566. A relação de concorrência entre os membros do oligopólio será alterada, na medida em que a oportunidade de retaliação será aumentada. Com quotas de mercado dos participantes mais elevadas e mais equilibradas, as consequências de acções competitivas em termos de retaliação são potencialmente mais dispersas e graves do que com a actual estrutura de oferta.
567. No cenário anterior à concentração, os três operadores de média dimensão poderão ainda representar factores perturbadores no equilíbrio do oligopólio. Em especial, poderão legitimamente aspirar a expandir as suas quotas de mercado à luz dos seus bons resultados em termos de custo-eficácia. Do mesmo modo, estes três operadores representam as únicas superpotências multinacionais, estando assim numa posição de constituir uma permanente ameaça à concorrência a qualquer líder nacional. Após a concentração, a estrutura de mercado será tal que nunca poderá conceber-se qualquer avanço competitivo sem provocar uma forte e dispersa reacção. Devido ao reduzido crescimento da procura de combustível, qualquer tentativa de um dos vários operadores de aumentar as suas vendas terá inevitavelmente de ocorrer em detrimento dos outros operadores. Além disso, dada a homogeneidade do produto, a única eventual estratégia em termos de concorrência destinada a conquistar quotas de mercado consistirá na redução dos preços. No entanto, qualquer redução de preços provocará inevitavelmente uma retaliação por parte dos outros operadores que se sentirão directamente atingidos. Além disso, dado que três dos cinco operadores têm uma presença muito capilar no território, e que possuem a mesma relação custo-eficácia, a concorrência a nível dos preços será evitada a todo o custo. A Shell, que é o único membro "pequeno" do oligopólio e que poderá ter diferentes incentivos, correria contudo riscos muito graves se entrasse numa concorrência vigorosa, uma vez que tem uma cobertura do mercado mais reduzida do que os maiores retalhistas e por conseguinte será mais fácil de atingir. Essencialmente, a concentração facilitará a implementação e o controlo da interacção entre os poucos operadores dominantes, embora exacerbe ainda mais o fraco desempenho económico do mercado.

568. Tendo em conta o que precede, afigura-se que a operação dará origem ao reforço de uma posição dominante colectiva detida pela TotalFina, Elf, Shell, Esso e BP/Mobil, em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum.

ALEMANHA

PANORÂMICA GERAL

Refinação

569. Existem actualmente na Alemanha 17 refinarias de combustíveis quer na costa quer no interior. Os principais refinadores são a Exxon, a Shell, a BP/Mobil e a DEA, que possuem aproximadamente 42% da capacidade total. Estas três empresas são verticalmente integradas, na medida em que desenvolvem igualmente actividades no sector grossista e retalhista dos combustíveis para motores. A maior parte dos outros refinadores (tais como a Conoco, a Elf, a Total, a Agip e a OMV) são igualmente empresas petrolíferas verticalmente integradas. Os refinadores não integrados tais como a Ruhr Oel, a Wintershall, a Beta e a Holborn representam 43% da produção total alemã. Estas refinarias têm uma capacidade total de 2 186 KBD. O consumo em toda a Alemanha (diesel/gasolina para motores/combustível para motores) atingiu um total de 622 milhões de bbl em 1996. Segundo o Eurostat, a Alemanha tem importações líquidas de cerca de 21% da sua capacidade de produção, apesar deste valor não incluir a refinaria Leuna recentemente construída. É importante referir que as refinarias no interior não conseguem vender a sua produção excedentária no mercado de carga, tendo por conseguinte que comercializá-la na Alemanha.

Infra-estruturas

570. As refinarias e a capacidade de armazenagem encontram-se estrategicamente localizadas perto das principais áreas de consumo e a capacidade de armazenagem regional proporciona o abastecimento do produto nas zonas mais afastadas da Alemanha. O rio Reno liga as refinarias localizadas na parte ocidental (Gelsenkirchen VEBA, Wesseling DEA, Godorf Shell, Karlsruhe Esso/DEA/VEBA/Conoco) e indirectamente através do Mittellandkanal a refinaria de Wintershall. As refinarias da parte sul (Ingolstadt Esso, Vohburg BP/Mobil /AGIP/RuhrOel) estão acessíveis através do rio Danúbio. Três refinarias encontram-se ligadas ao porto de Hamburgo (Heide DEA, Hamburg Holborn and Hamburg Shell). As refinarias do interior, que não estão ligadas a qualquer porto ou rio, servem principalmente a região em que estão localizadas ou uma importante concentração de armazenagem, tal como acontece com a Leuna (Elf) para a zona de Dresden, Burghausen (OMV) para Munique e Áustria (através do oleoduto ligado ao Danúbio) e Schwedt (DEA/RuhrOel/AGIP/Total/Elf) para a região de Berlim. As regiões com elevados níveis de consumo (Hamburgo, Hanôver, Colónia, Francoforte, Estugarda, Munique, Berlim, Dresden e outras) são abastecidas por vendas à saída da refinaria a partir de refinarias nas proximidades.

571. Os oleodutos (os oleodutos de produto e o oleoduto para jactos da NATO) abrangem a parte ocidental e sul da Alemanha, enquanto a parte oriental é servida por uma importante capacidade de armazenagem ligada aos dois oleodutos e ao rio Elba. Os oleodutos ligam todas as principais localizações de armazenagem com as

refinarias apesar de dever estabelecer-se uma distinção entre os oleodutos do produto e o sistema de oleodutos da NATO que funciona a plena capacidade e cuja principal função consiste em transportar combustível para aviões a jacto para aeroportos militares.

572. A maior parte da Alemanha pode ser abastecida a partir do mercado da carga através do tráfego de batelões no Reno, Danúbio e Elba (que liga Hamburgo à parte oriental da Alemanha). Devido aos diferentes níveis da água, os batelões estão limitados a um máximo de 1 000 toneladas. O transporte por batelão no Reno pode ser afectado por níveis de água elevados e baixos. Embora os níveis de água elevados não tenham praticamente qualquer impacto nas taxas de carga, desde que o tráfego não seja interrompido (que é muito raro), os níveis baixos da água têm um impacto sobre as taxas de carga, uma vez que as cargas têm de ser reduzidas a fim de garantir a passagem através de águas baixas. Durante estes períodos, as taxas de carga aumentam, apesar de o impacto sobre as taxas depender igualmente da situação real da procura a montante. Nos períodos em que a procura é reduzida (particularmente no Verão, quando a procura de gasóleo é reduzida), os níveis de água baixos podem ter pouco efeito nas taxas de carga. Em períodos de grande procura, os níveis de água baixos podem afectar significativamente as taxas de carga. A duração dos níveis de água baixos no Reno varia tradicionalmente de uma semana por ano até um mês por ano.

Sector grossista

573. Decorre do inquérito de mercado que o acesso ao mercado grossista é relativamente fácil para os retalhistas. Tradicionalmente, os preços de venda cobrados a revendedores independentes baseiam-se no OMR (o Oil Market Report é um equivalente local ao Platt's) com uma diferença acordada a fim de cobrir factores como as diferenças de localização e qualquer serviço prestado. As cotações OMR são os preços que um revendedor teria de pagar se pretendesse comprar combustíveis para motores a partir de instalações de armazenagem perto do Reno. São equivalentes às cotações Platt's, mas são mais elevadas em aproximadamente 10% a 15%. Segundo as partes, a carga por batelão a partir da zona ARA (Antuérpia-Roterdão-Amesterdão) para a área de Karlsruhe representará aproximadamente metade da diferença entre as cotações Platt's e OMR. A outra metade da diferença representa todos os outros custos que uma empresa que transporta o produto para a Alemanha e o vende a clientes terá de suportar, incluindo os custos de manuseamento (tais como, custos de carga e descarga dos batelões), custos nos terminais/armazenagem, encargos dos portos locais (caso existam), seguro, custos de encomenda e pessoal de vendas, etc., e qualquer margem para a empresa que vende o produto.

574. As partes estimaram que 55% da capacidade de armazenagem na Alemanha se encontra nas mãos de empresas independentes. Tal foi confirmado à Comissão por fornecedores independentes de armazenagem tais como a Petroplus, a Oiltanking e a Van Ommeren e por clientes directos tais como a Mabanafit (comerciante) a AVIA e a Baywa (grossistas). Estas empresas independentes oferecem os seus serviços a todo o tipo de clientes, mesmo aos principais.

575. Na Alemanha, tradicionalmente mais de 70% dos produtos petrolíferos provêm directamente de refinarias no interior. As importações destinam-se geralmente a revendedores independentes, mas podem igualmente provir do comércio intragrupo. Actualmente, a maior parte dos concorrentes das partes compram apenas volumes

limitados a fim de salvaguardar a sua independência em relação aos principais concorrentes que controlam as refinarias. Os concorrentes não integrados das partes indicaram que nos últimos anos, mais de 90% do produto comprado foi fornecido por refinarias no interior ou adquirido aos principais concorrentes que obtêm o produto através de trocas ou de compras às suas filiais. Os concorrentes não integrados procedem a aquisições tanto junto de refinarias no interior como no mercado da carga (ARA). A proveniência depende das condições oferecidas, uma vez que a diferença de preços entre o mercado da carga e as refinarias no interior mudam constantemente, por vezes os preços no mercado da carga são inferiores aos das refinarias no interior. Por exemplo, foi explicado à Comissão que no momento as refinarias no interior oferecem preços mais atractivos do que o mercado da carga mais transporte e armazenagem. Afigurou-se que a não ser que os preços de carga sejam significativamente inferiores, é mais interessante comprar à saída da refinaria no interior.

576. Quanto aos retalhistas verticalmente integrados, obtêm combustíveis para motores junto de três fontes: a sua própria produção, acordos de troca com outros refinadores ou através de compras a terceiros. [...]*. A BP/Mobil compra [...]* das suas necessidades a terceiros. A Exxon tem acordos de troca no que diz respeito aos combustíveis para motores com [...]*. Tal deve-se parcialmente ao facto de a Exxon explorar principalmente refinarias na parte sul da Alemanha.
577. Alguns operadores, tais como a Avia, a Mabanafit e a Petroplus (grossistas e comerciantes), encontram-se presentes a nível grossista, o que garante que os retalhistas não integrados podem obter fornecimentos de combustíveis para motores. Deve notar-se, contudo, que os grossistas supramencionados utilizaram fornecimentos através de comerciantes apenas numa medida limitada, uma vez que a maior parte dos grossistas têm igualmente actividades comerciais (limitadas) ou têm um poder de compra combinado suficiente para encomendar navios/batelões no mercado da carga.

Sector retalhista

578. Na Alemanha podem distinguir-se quatro categorias de retalhistas: as marcas A, as marcas B, os independentes e os supermercados. As marcas A incluem empresas petrolíferas verticalmente integradas tais como a Exxon, a BP/Mobil, a DEA e a Shell, mas igualmente a Aral, em que, tal como explicado supra, a Mobil tem uma participação de 28% (sendo os outros principais accionistas a Veba (56%) e a Wintershall (15%)), e que beneficia de fornecimentos cativos dos seus accionistas Mobil (através da BP), da Veba e da Wintershall. As marcas B incluem empresas integradas mais pequenas, tais como a Elf, a Total/Fina ou a Jet/Conoco.
579. De 1994 a 1997, o número de estações de serviço diminuiu 7%. Durante o mesmo período, o volume dos combustíveis para motores vendido em estações de serviço permaneceu estável em 50 milhões de metros cúbicos.
580. Cerca de 60% das estações de serviço pertencem a uma marca. Por vezes, a empresa petrolífera possui a propriedade e o edifício/investimentos nessa estação. Outras vezes, a empresa petrolífera tem apenas o edifício e os investimentos, enquanto a propriedade pertence ao retalhista. Os principais concorrentes que operam no mercado alemão deram início a um "sistema de contrato de agência", que é específico à Alemanha, em que os custos com pessoal não permitem alegadamente estruturas COCO. O sistema de agência "Agentursystem" ("Agentursystem") pode

ou incluir a totalidade das actividades da estação de serviço ou pode também excluir certas partes tais como o estabelecimento ou o serviço de lavagem de veículos automóveis.

581. Pode ser estabelecida uma distinção entre as estações de serviço propriedade do comerciante e as estações de serviço propriedade da empresa. Existem apenas algumas "estações de serviço experimentais" de estações de serviço exploradas pela empresa. No que diz respeito às estações de serviço propriedade do comerciante, as empresas petrolíferas detêm ainda uma posição muito forte. Os representantes dependem da empresa petrolífera, que estabelece os preços. Por exemplo, as estações de serviço exploradas pelo comerciante e que têm a marca Esso na Alemanha encontram-se todas no âmbito de um contrato de agência. No âmbito desses contratos, a Exxon possui os combustíveis armazenados nas instalações da estação de serviço e fixa os preços de retalho. O sistema de agência permite margens melhores e mais seguras [...] ⁶².
582. O comerciante é remunerado através de uma comissão baseada nos volumes das vendas e não relacionada com os preços na bomba. O agente recebe apenas uma margem relativamente a cada venda. Este preço é tradicionalmente de cerca de 2,5-3 pfening por litro em relação às estações de serviço exploradas por comerciantes e 5 pfennig por litro para as estações propriedade dos comerciantes. A comissão é mais elevada em relação às estações propriedade dos comerciantes, devido ao facto de o comerciante ter de suportar neste caso mais custos do que uma estação de serviço propriedade da empresa.
583. No que diz respeito às estações de serviço (agentes) exploradas por comerciantes propriedade da empresa, os contratos têm uma longa duração (normalmente cerca de 10 anos, mas podem ser prorrogados por duas vezes por um período de 5 anos), o que dificulta a entrada de concorrentes. A extensão do contrato de fornecimento de um comerciante Exxon varia entre [...]*. Em média, situa-se em [...]*.
584. Os estabelecimentos de conveniência constituem um elemento importante para a rendibilidade das estações de serviço na Alemanha, uma vez que subvencionam o preço do combustível. São explorados por filiais das empresas petrolíferas ou por empresas do tipo "Lekkerland". A empresa petrolífera recebe um aluguer em troca, apesar de em relação a algumas empresas o "sistema de agência" se aplicar igualmente ao estabelecimento.
585. Devido às horas de abertura severamente regulamentadas dos estabelecimentos e dos supermercados, o estabelecimento de conveniência tornou-se um importante estabelecimento de retalho na Alemanha (4% das vendas de produtos alimentares e bebidas na Alemanha). O estabelecimento de conveniência atrai clientes e tem por objectivo reforçar a imagem de serviço e de qualidade do retalhista de combustível. ([...]*). Prevê-se que a importância de um estabelecimento de conveniência aumente ainda mais. É considerado pelos principais operadores como uma diferenciação poderosa em relação às bombas sem marca e às marcas B.
586. [...]*. Os principais operadores investem, por conseguinte, fortemente na oferta de serviços, com base numa fidelidade à marca significativa de 70% por parte do cliente alemão, enquanto estratégia para manter a rendibilidade e as quotas de

⁶² Exxon: Esso AG Retail strategy study, 2/97 [...]*

mercado estabelecendo uma diferença entre as marcas A e as empresas de redução de preços. [...]*

Parte ocidental e parte oriental da Alemanha

587. Dadas as diferenças em termos de fornecimentos, bem-estar e mesmo de operadores de mercado entre as partes oriental e ocidental da Alemanha, poderia alegar-se que ambas constituem dois mercados geográficos relevantes distintos. Na realidade, existem algumas diferenças em termos de preços e as quotas de mercado não são semelhantes.
588. Todavia, esta afirmação não foi confirmada pelo inquérito da Comissão pelas razões que se seguem. Em primeiro lugar, a diferença de preços entre as duas regiões são limitadas e em alguns casos inferiores às diferenças de preços na própria parte ocidental da Alemanha. Tradicionalmente, os preços são ligeiramente mais baixos na parte oriental da Alemanha. Tal deve-se na realidade à entrada maciça neste mercado nos primeiros anos da década de 90, quando os retalhistas tradicionais da parte ocidental da Alemanha tentaram duplicar as suas quotas de mercado nos novos Länder. Tal deu origem a um excesso de capacidade e por conseguinte a uma pressão sobre os preços. Em segundo lugar, as manifestas diferenças em termos de quotas de mercado entre a parte ocidental e a parte oriental da Alemanha têm uma base histórica. Após a reunificação da Alemanha, a posição monopolista da Minol foi suspensa quando a Elf em 1992, que tinha uma quota de mercado inferior a 10% na parte ocidental da Alemanha, adquiriu a Minol e por conseguinte a liderança do mercado. Até agora, a Elf manteve esta posição de líder do mercado apesar da sua quota de mercado ter sido reduzida para 24%⁶³ pelos concorrentes. A Minol tinha uma rede deteriorada e os concorrentes ganharam quotas de mercado com novas estações de serviço em localizações estratégicas. Uma vez que a rede Minol deteriorada é susceptível de ser mais racionalizada, deve prever-se que o mercado da parte oriental da Alemanha venha a evoluir lentamente até atingir a repartição das quotas de mercado na parte ocidental. Em terceiro lugar, não existe qualquer diferença na legislação, nas disposições fiscais ou nas obrigações de carácter ambiental. Em quarto lugar, não existe qualquer obstáculo natural entre as partes oriental e ocidental da Alemanha. Isto significa que um aumento uniforme dos preços na parte ocidental seria contrariada através de uma concorrência marginal no limite entre a parte oriental e a parte ocidental através de uma espécie de efeito de onda.

O ENQUADRAMENTO ANTERIOR À OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DA CONCORRÊNCIA

Estrutura do mercado

589. Globalmente, os principais operadores (ARAL, Shell, Esso, BP, DEA ou as denominadas marcas A) possuem mais de 65% do mercado. Os hipermercados/supermercados situam-se em cerca de [0-10]*%, as bombas de marca branca [0-10]*% e a mais importante marca B, a JET-Conoco, cerca de [0-10]*%. Segundo os dados de 1997 das partes, a Aral é o líder de mercado com [20-30]*%, a Shell tem [10-20]*%, a Exxon [10-20]*%, a DEA [0-10]*%, a

⁶³ Com base nas quotas de mercado dos principais concorrentes na região oriental da Alemanha em 1998 fornecidas pelas partes.

BP-Mobil [0-10]*%, a Elf [0-10]*%, a TotalFina [0-10]*%, a Agip [0-10]*% e a KPI menos de [0-10]*%. As denominadas empresas de redução de preços representam [10-20]*% (hipermercados [0-10]*%, JET Conoco [0-10]*% e as bombas de marca branca [0-10]*%). As marcas B mais pequenas (tais como a Avia, a Tamoil, etc.) representavam cerca de [0-10]*%.

590. Verificou-se pouca variação nas quotas de mercado nas marcas A ou mesmo nas marcas B de 1994 a 1998, tal como se pode verificar no quadro que se segue.

	1994	1995	1996	1997	1998
ARAL	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
SHELL	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
ESSO	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
DEA	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
BP	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
CONOCO	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
ELF / MINOL	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
AGIP			[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
FINA			[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
TOTAL			[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Outros	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Hipermercados e bombas de marca branca	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*

Dinâmica da concorrência - custos e preços

591. Segundo as partes notificantes, os preços na bomba variam apenas marginalmente na Alemanha. As diferenças de preços são explicadas por custos operacionais mais elevados em áreas rurais e custos de transporte numa menor medida para áreas afastadas. O inquérito de mercado revelou que o mercado alemão é tipificado por uma situação em que as marcas A cobram preços a um nível semelhante enquanto os restantes preços da concorrência são 1 pfennig abaixo dos preços das marcas A. Os supermercados oferecem preços a 3 pfennig inferiores aos das marcas A. Esta estrutura de preços não parece variar ao longo do tempo.

592. A Aral é o líder de mercado. As alterações a nível dos preços parecem ser iniciadas por marcas A segundo padrões variáveis e são seguidas pelo resto da concorrência. Os principais operadores têm a maior parte do impacto sobre os preços. Todas as empresas petrolíferas verticalmente integradas (Aral, Shell, Esso, BP e DEA) revelam estruturas empresariais semelhantes. Em comparação com os seus concorrentes, têm já um acesso muito bom aos mercados da compra e da oferta. Apenas as cinco empresas supramencionadas têm uma rede retalhista condensada em relação a todo o mercado geográfico relevante. Existem interligações múltiplas entre estas cinco empresas (materializadas em empresas comuns em relação às refinarias, às trocas, ao armazenamento e ao fornecimento de combustível aos aeroportos). Tal conduz a custos de compra idênticos ou pelo menos comparáveis entre as marcas A.

593. Apesar dos seus preços mais baixos, as marcas B e os supermercados têm tendência para seguir a evolução dos preços. Decorre do inquérito de mercado da Comissão que as alterações a nível dos preços são principalmente iniciadas pelos principais operadores e que é muito raro que um dos principais operadores não siga esse aumento. As guerras de preços verificam-se ocasionalmente por um período limitado de tempo, por exemplo, quando um supermercado abre um novo estabelecimento retalhista de combustível. Os concorrentes indicaram que se os principais operadores aumentassem os preços do combustível em cerca de 5%-10%, as outras empresas seguiriam esse aumento a fim de beneficiar de margens mais elevadas. O sector retalhista dos combustíveis compreendeu que não pode ser conquistada uma grande quota de mercado competindo com os principais operadores em termos de preços mais baixos. Além disso, os concorrentes indicaram que devido às margens reduzidas e aos elevados custos de investimento (a fim de cumprir requisitos de carácter ambiental), não poderiam aguentar uma guerra a nível dos preços.
594. Segundo os concorrentes, as marcas B conseguem oferecer preços mais baixos, devido ao facto de frequentemente funcionarem de uma forma mais eficaz e de terem uma estrutura de custos diferente em relação aos principais operadores, uma vez que os seus custos adicionais são na maior parte das vezes ligeiramente inferiores (inexistência de custos de comercialização e de publicidade, estabelecimentos mais pequenos, menos investimentos na localização, menos pessoal) e uma vez que oferecem um serviço mais limitado. As marcas B vendem a preços 1 pfennig inferiores aos dos principais operadores. Contudo, têm normalmente dimensões muito limitadas em comparação com as marcas A. Empresas como a Elf, a Agip, a Fina, a Total e a OMV podem alegar, individualmente, no máximo 3% de quota de mercado.
595. [...]*
596. Embora os principais operadores não tenham reagido quando a Conoco entrou no mercado no final da década de 80, o inquérito de mercado revela que actualmente quando um novo concorrente tenta oferecer diferenças de preços de 1 pfennig e mais, verifica-se uma guerra de preços localizada nas suas proximidades. Foi explicado à Comissão que quando há dois anos a Conoco experimentou estações de serviço sem pessoal a preços 2 pfennig inferiores aos preços dos principais operadores, estes reagiram e uma vez que a Conoco necessita da sua aceitação e dos seus fornecimentos, abandonou a guerra de preços e aumentou os preços.
597. [...]*, o que reduz a mudança em termos do volume potencial das empresas que procedem a reduções de preços para um máximo de dois terços do seu volume actual.
598. Apesar de algumas das empresas pequenas/independentes oferecerem preços na bomba mais baratos (1%), tal não é suficiente para permitir concluir que existirá concorrência a nível dos preços. Estas empresas independentes desenvolvem as suas actividades apenas em certas regiões. Têm tradicionalmente capacidades úteis mais baixas (1 600 contra 3 000 em média para o sector) e por conseguinte custos fixos mais elevados por unidade de produto vendido. Compensam estas capacidades úteis mais reduzidas através de serviços inferiores a fim de permanecerem competitivos. Mesmo que as capacidades úteis aumentassem, estas empresas independentes não estão em situação de exercer uma concorrência a nível dos preços, uma vez que os seus custos variáveis são distintamente mais elevados do que os dos principais

operadores. Num gráfico que representa os custos globais enquanto função da capacidade útil⁶⁴, a Exxon demonstrou que os custos permanecem razoavelmente estáveis em relação às estações de serviço tradicionais, tal como as estações de serviço na Alemanha podem ser classificadas. O Bundeskartellamt considera que os independentes não exercem e não podem exercer uma pressão competitiva sobre as cinco empresas de marca A. Este ponto foi confirmado pelo inquérito de mercado da Comissão. Os retalhistas independentes parecem ter margens demasiado reduzidas para dar início a uma concorrência com base nos preços contra os principais operadores. Na realidade, uma vez que na maior parte das vezes a sua presença se centra geograficamente, sofreriam mais com uma concorrência a nível dos preços do que as marcas A.

599. Os principais operadores entram em concorrência com os supermercados e oferecem baixos preços durante a semana, reduções de preços às sextas-feiras e preços mais elevados aos domingos, quando os supermercados se encontram encerrados.

600. Na Alemanha, os hipermercados/supermercados não têm um impacto competitivo tão importante no mercado como em França, mas exercem em certas áreas um certo controlo dos preços relativamente aos principais operadores. Os supermercados têm uma quota de mercado bastante pequena situando-se mesmo abaixo dos [0-10]*%. [...]*. Os hipermercados não constituem uma ameaça competitiva significativa para os principais operadores pelas seguintes razões:

- os hipermercados que oferecem combustíveis são altamente fragmentados e não possuem uma cadeia a nível nacional;
- o seu preço é tradicionalmente 3% a 4% inferior relativamente ao dos principais operadores, mas não podem oferecer o mesmo serviço aos clientes, uma vez que possuem horas de abertura limitadas;
- não possuem quaisquer estabelecimentos na zona da estação de serviço; e
- aceitam apenas pagamentos em numerário.

601. Contrariamente ao que aconteceu em França (em que a sua entrada no mercado foi contemporânea) os supermercados não estão integrados na cadeia de oferta. Não conquistaram capacidades úteis significativas e não beneficiaram de quaisquer vantagens específicas em termos de custos em comparação com as marcas A. [...]***⁶⁵. Por conseguinte, prevê-se apenas uma concorrência limitada por parte dos supermercados.

602. Os principais operadores concentram-se nas grandes cidades, enquanto os independentes desenvolvem mais as suas actividades nas áreas rurais e nas cidades pequenas/médias, onde existe pouca concorrência. A capacidade útil é mais elevada nas cidades, mas os custos são inferiores nas áreas rurais, uma vez que não são necessários grandes investimentos, o contacto pessoal é mais importante, etc. O preço dos combustíveis é normalmente o mesmo ou superior nas áreas rurais.

⁶⁴ [...]*

⁶⁵ [...]*

603. Na Alemanha, o "sistema de agência" ajudou a evitar guerras de preços, uma vez que os principais operadores têm um controlo absoluto sobre os preços. Estes controlam os preços, uma vez que operam com agentes, e não com comerciantes independentes. O agente tem de aceitar os preços e por vezes os preços são mesmo alterados automaticamente pelo sistema informático.
604. Segundo terceiros, os retalhistas de combustíveis têm conhecimento dos aumentos de preços na bomba antes de os porem em prática, o que lhes permite um tempo suficiente para mudarem os preços na bomba. Com base nas observações de mercado efectuadas na parte sul da Alemanha⁶⁶, a conclusão foi que não existia qualquer concorrência significativa entre as marcas A. Com base em controlos surpresa (do domínio público) em 1990, 1991, 1993, 1997 e 1998, este estudo concluiu que os aumentos de preços foram iniciados apenas pelos cinco principais operadores (marcas A) e que as partes tomam a iniciativa de aumentar os preços com base num calendário acordado (apesar de variável). Num mercado concorrencial, os concorrentes considerariam não aproveitar a oportunidade de aumentar os preços a fim de reforçar a sua imagem junto do consumidor.

Obstáculos à entrada - expansão - concorrência potencial

605. Na parte ocidental da Alemanha, o acesso e a expansão são muito limitados. Tal deve-se a restrições em matéria de propriedade, inúmeras questões de planificação e legislação específica que limita as oportunidades para construir novas instalações (autoridades locais). Deve igualmente notar-se que a maior parte da Alemanha é já densamente povoada. Tal dificulta ainda mais e torna mais onerosa a criação de novos estabelecimentos. As considerações de carácter ambiental desempenham também um papel importante na dissuasão à entrada e à expansão. A legislação ambiental é mais rigorosa do que na maior parte dos outros países europeus. A denominada fase II e o pavimento impermeável exigem investimentos significativos, que se prevê reforçarem ainda mais a redução da rede. O sistema de agência permite que as empresas petrolíferas prolonguem a duração das estações de serviço exploradas pelo comerciante, o que constitui um obstáculo importante para novos candidatos. Finalmente, os sistemas de fidelidade à marca e a marca (enquanto representativa da qualidade do serviço) são considerados importantes pelo consumidor alemão e tornam a entrada ainda mais difícil.
606. A entrada no mercado foi mais fácil na parte oriental da Alemanha, uma vez que a rede da Minol deficiente tinha de ser reconstruída e os contratos de retalho tradicionalmente de longa duração da parte ocidental da Alemanha (para a propriedade e o abastecimento) não foram impeditivos para os novos candidatos. Uma vez que os principais operadores pretendiam atingir as mesmas quotas de mercado na parte oriental da Alemanha que na parte ocidental, as estações de serviço foram sobredimensionadas (3 a 4 vezes maiores do que as estações de serviço da parte ocidental da Alemanha) e enfrentaram capacidades úteis reduzidas. Neste momento, existem demasiadas estações de serviço na parte oriental, com demasiada capacidade e como resultado desta situação a maior parte delas confronta-se com problemas financeiros, em especial as estações de marca branca. Os hipermercados têm quotas de mercado na parte oriental de 10%-12%, mas confrontam-se com capacidades úteis reduzidas também e com uma séria concorrência por parte de supermercados nos países do antigo bloco de Leste.

⁶⁶ Study Bayerische Landeskartellbehörde 1998.

607. Em resumo, o mercado alemão é um mercado saturado, em que as capacidades úteis são reduzidas e em que se prevê que a procura diminua. Desde 1998, foram encerradas 600 estações de serviço e apenas abertas 150 novas estações: esta tendência é susceptível de continuar no futuro.

O ENQUADRAMENTO PÓS-CONCENTRAÇÃO - IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA

608. O impacto da presente operação deve ser apreciado face aos antecedentes supramencionados, tendo igualmente em conta as características identificadas na secção relativa às características estruturais dos mercados retalhistas dos combustíveis para motores em geral.

609. A operação de concentração dará origem a que três das marcas A tenham fortes ligações entre si. Em geral, a Aral, a Esso e a BP/Mobil deterão em conjunto 40% do mercado retalhista. As duas outras marcas A, a Shell e a DEA, terão respectivamente 14% e 10% do mercado.

610. A criação de uma ligação entre três dos principais concorrentes no mercado retalhista alemão dos combustíveis para motores levará a que estas empresas não tenham quaisquer incentivos materiais para entrar em concorrência entre si. É pouco provável que outras marcas A, tais como a Shell ou a DEA, contestem a ausência de concorrência significativa por parte da Aral, da Esso e da BP/Mobil. Na realidade, tal como explicado nos pontos 591-604, o mercado alemão caracteriza-se pela ausência de qualquer empresa que desafie realmente as marcas A e uma situação de instruções quase imediatas a nível de fixação de preços por parte dos principais operadores. Neste contexto concorrencial, a Shell (que se tem tradicionalmente centrado na qualidade mais do que no preço) e a DEA procurarão principalmente beneficiar de margens mais elevadas com quotas de mercado estáveis e não margens mais baixas para as mesmas quotas de mercado.

611. Pelas mesmas razões do que as indicadas supra, é pouco provável que outros concorrentes de marcas não A contestem essa situação. Em primeiro lugar, detêm em conjunto menos de 35% do mercado em que nenhum tem mais de 5% de quota de mercado. Seriam mais prejudicados por uma guerra de preços com as marcas A do que as próprias marcas A (que poderiam proceder a subvenções cruzadas graças à sua maior dimensão). Em segundo lugar, dependem numa certa medida das empresas de marca a fim de obterem os seus abastecimentos de combustíveis para motores. Em terceiro lugar, à excepção da Jet-Conoco, suportam custos mais elevados do que a maior parte das marcas A.

612. Por conseguinte, a operação dará origem à criação de uma posição dominante oligopolista por parte das marcas A, nomeadamente, Exxon, BP/Mobil, Aral, Shell e DEA.

LUXEMBURGO

PANORÂMICA GERAL

Refinação

613. Uma vez que não existem quaisquer refinarias localizadas no Luxemburgo, o abastecimento de combustível para motores deve ser garantido através de importações de países vizinhos, principalmente das regiões ARA através de meios

de transporte secundários, essencialmente o caminho-de-ferro, batelões e camiões. Mais especificamente, um comerciante que procure importar produtos para o Luxemburgo tem duas opções: conseguir capacidade num dos terminais localizados no Luxemburgo e comprar lotes em batelão junto de fornecedores de combustível na região ARA ou entregar lotes em batelão a outros terminais em países vizinhos e transportar os produtos por camião até ao Luxemburgo

Sector grossista

614. Uma vez que a maior parte dos retalhistas que operam no Luxemburgo são empresas petrolíferas verticalmente integradas, a actividade grossista é muito limitada. No que se refere à logística, não existe qualquer risco de exclusão a nível dos terminais disponíveis para o armazenamento de combustível para motores. Existem essencialmente quatro terminais activos no Luxemburgo, dos quais um situado estrategicamente no porto fluvial de Mertert (aproximadamente 56 000m³), que é propriedade de uma empresa independente de terminais. Devido à pequena dimensão do país, muitos depósitos localizados em países vizinhos representam alternativas competitivas e são actualmente utilizados por alguns dos retalhistas que operam no Luxemburgo.

Sector retalhista

615. O mercado retalhista dos combustíveis para motores no Luxemburgo caracteriza-se por dois elementos específicos. Em primeiro lugar, a procura de combustível para motores é incentivada pela política governamental de reduzidos direitos sobre o petróleo, que dá origem a preços mais baixos na bomba do que nos países vizinhos. Por conseguinte, as vendas em volume são significativas em relação à dimensão do país. Do mesmo modo, a maior parte destas vendas dizem respeito a clientes (não residentes) de países vizinhos. Em segundo lugar, os preços na bomba do combustível para motores são controlados pelo Governo, que fixa os preços máximos na bomba. Tal como pode verificar-se infra, a regulamentação em termos de preços favoreceu o alinhamento dos preços dos retalhistas na bomba relativamente ao limiar máximo fixado pelo Governo.

ENQUADRAMENTO ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - ACTUAL SITUAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

O Luxemburgo enquanto mercado geográfico distinto

616. Embora se possa alegar que o Luxemburgo não pode constituir um mercado geográfico distinto, uma vez que a sua localização geográfica, as condições específicas existentes no mercado neste país militam a favor de um mercado distinto. Relativamente a este aspecto, há que notar que devido a uma carga fiscal ligeira, no âmbito da Comunidade, o Luxemburgo tem de longe os preços mais baixos depois de impostos (936 dólares americanos por MT). Se compararmos com os seus países vizinhos, as diferenças nos preços dos combustíveis para motores no Luxemburgo variam de um mínimo de cerca de 15% em relação à Alemanha até 40% em relação à França (ver quadro supra).

Estrutura do mercado

617. Do ponto de vista da oferta, o enquadramento competitivo caracteriza-se pela presença de algumas empresas petrolíferas verticalmente integradas que exploram

actividades retalhistas. Cinco operadores detêm cada um mais de 10% do mercado e dois outros mais de 5%. Nenhum deles beneficia de vantagens significativas em termos de acesso às fontes de abastecimento, uma vez que não se encontram localizadas no Luxemburgo quaisquer refinarias. Contudo, devido à pequena dimensão do país e à proximidade relativa de algumas regiões importantes de refinação (ARA), os retalhistas podem obter combustível para motores e abastecer a sua rede com custos suplementares insignificantes em comparação com a média europeia. Não se desenvolvem quaisquer actividades no Luxemburgo a nível dos hipermercados e supermercados. Os retalhistas independentes têm uma posição muito marginal.

618. A situação antes da operação de concentração é a que se segue. O quadro infra apresenta uma estimativa das quotas de mercado (em volume) das partes e dos seus concorrentes nos últimos cinco a seis anos.

Luxemburgo	1994	1995	1996	1997	1998	Junho de 1999
Shell	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
Aral	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Exxon	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Q8	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Texaco	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Total	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*
BP/Mobil	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*

619. O mercado parece ser relativamente concentrado. A Shell é líder de mercado com [20-30]*%, seguida da Aral com aproximadamente [10-20]*%, e da Total que, na sequência da concentração com a Fina, aumentou a sua quota de mercado até cerca de [10-20]*%. A Exxon é um operador de média dimensão com uma quota de mercado de [10-20]*%. A BP tem uma pequena quota de mercado de [0-10]*%. O RC4 antes da operação de concentração é próximo dos 70%.

620. Em termos de tendências das quotas de mercado, o mercado revela uma certa evolução no fim da tabela (provavelmente explicada pelas pequenas quantidades em questão), enquanto a posição dos operadores líderes permanece bastante estável ao longo do tempo. Mais especificamente, num período de cinco anos, a Total duplicou a sua posição no mercado (se não tomarmos em consideração a concentração com a Fina), embora tanto a BP como a Texaco tenham registado uma diminuição de aproximadamente [...] *% das suas vendas. Em contrapartida, a estabilidade dos operadores líderes no mercado, nomeadamente, a Shell, a Aral, a Exxon e a Q8, é mais elevada. [...] *.

621. Se for tomado como referência um horizonte temporal mais curto (três ou quatro anos), a natureza estática do mercado surge ainda mais acentuada. À excepção da Total, que recentemente se fundiu com a Fina, as variações em termos de quota de mercado são absolutamente insignificantes.

622. Vale igualmente a pena quantificar a posição de mercado dos vários operadores por referência ao número de localizações das estações de serviço.

Luxemburgo	1994	1995	1996	1997	1998

Shell	55	59	58	52	
Aral	51	52	53	50	
Exxon	34	31	30	30	29
Q8	56	52	52	48	
Texaco	29	23	22	22	
Total	15	15	15	16	34
Fina	21	19	19	18	
BP/Mobil	1	3	2	3	
Total da indústria	293	272	275	261	

623. Com base nos dados relativos a 1997, afigura-se que três operadores têm um número comparável de localizações, nomeadamente a Shell, a Aral e a Q8 com 52, 50 e 48 estações de serviço respectivamente. A Total/Fina e a Exxon têm 34 e 30 localizações respectivamente. A BP possui apenas três estações de serviço. Em termos de evolução ao longo do tempo, uma vez mais a estabilidade é bastante acentuada. Entre os operadores líderes, a variação mais importante diz respeito à Q8, que regista a mais elevada diminuição, com uma redução de 8 estações de serviço em cinco anos. É seguida pela Exxon, que regista uma redução de 5 estações de serviço dos seus números totais durante um período de cinco anos.

624. É igualmente surpreendente que o número global de estações de serviço seja extremamente elevado dada a dimensão do país. Tal como pode verificar-se infra, uma concentração de estações de serviço desse tipo num território tão pequeno parece constituir muito provavelmente uma nova expansão em termos de novas localizações.

625. Em geral, das considerações referidas supra, afigura-se que nos últimos anos o mercado retalhista dos combustíveis para motores no Luxemburgo permaneceu bastante estático com sete operadores principais (Shell, Aral, Exxon, Q8, Texaco, TotalFina e BP/Mobil), não se tendo registado quaisquer alterações drásticas. A procura permaneceu bastante estável ao longo de cinco anos. Os concorrentes têm mais ou menos mantido a sua posição.

Dinâmica competitiva - custos e preços

Custos

626. Um factor importante na rendibilidade de uma rede retalhista é a capacidade útil. Quanto mais elevada é a capacidade útil, menores são os custos médios operacionais das estações de serviço. A fim de estabelecer uma comparação em termos de custos dos operadores no mercado, o quadro que se segue apresenta a capacidade útil média por localização dos vários operadores nos últimos cinco anos.

Capacidade útil média por sítio – m ³	1994	1995	1996	1997	1998
Shell	4394	4318	4051	4849	
Aral	3915	4210	3741	4197	

Exxon	3470	4370	4732	5057	6795
Q8	1929	2174	2150	2542	
Texaco	4976	5695	4895	4988	
Total	2990	4486	5875	6609	
BP/Mobil	10272	30502	27741	14486	

627. Tomando como referência 1997, ano relativamente ao qual se encontram disponíveis dados completos, deve notar-se que a BP tem de longe a capacidade útil mais elevada. Contudo, tal deve-se ao facto de esta empresa possuir apenas três estações de serviço muito grandes. Quanto aos outros retalhistas, a Total tem a capacidade útil mais elevada com 6 609 m³ por estação (contudo, esta capacidade útil refere-se à situação antes da concentração com a Fina), seguida da Exxon com 5 057 m³ (6 795 m³ em 1998), da Texaco e da Shell com uma capacidade útil média comparável de 4 900 m³. A Q8 tem a média mais baixa com 2 542 m³ por sítio.

628. Contudo, em termos gerais, pode dizer-se que a capacidade útil média do sector é muito elevada no Luxemburgo em comparação com a média de outros países.

Comparação da capacidade útil média	Áustria	Alemanha	Reino Unido	Países Baixos	Luxemburgo
	1422	2932	2577	2502	4372

629. Uma capacidade útil média superior a 3 000/3 500 m³ por local é considerada pelo sector como permitindo que um retalhista atinja uma escala mínima de eficácia de forma a cobrir os seus custos fixos. Relativamente a este aspecto, um estudo interno elaborado pelas partes revela que uma estação de serviço comum alcança escalas de eficácia precisamente se der origem a uma capacidade útil de cerca de [...] m³ e realizar uma margem bruta de [...] cêntimos por litro. Neste contexto, afigura-se que nenhum dos operadores líderes tem uma vantagem significativa sobre os outros em termos de custos operacionais por local.

Preços

630. A fim de apreciar plenamente o quadro concorrencial existente no sector retalhista dos combustíveis para motores no Luxemburgo, deve comparar-se as tendências de preços antes de impostos nos países afectados pela operação.

Produto: Gasolina para motores a retalho - preço na bomba

Região	Preço médio por tonelada métrica (USD)					
	1996		1997		1998	
	Imposto incl.	Imposto excl.	Imposto incl.	Imposto excl.	Imposto incl.	Imposto excl.
Áustria	1 438	491	1 288	457	1 193	390
Bélgica	1 500	398	1 389	370	1 312	313
França	1 524	285	1 384	278	1 391	266
Alemanha	1 400	354	1 222	334	1 174	279
Luxemburgo	1 148	401	1 028	383	936	321
Países Baixos	1 579	428	1 447	406	1 405	347
Reino Unido	1 271	270	1 397	300	1 487	271

Produto: Diesel a retalho - preço na bomba

Região	Preço médio por Tonelada métrica (USD)					
	1996		1997		1998	
	Imposto incl.	Imposto excl.	Imposto incl.	Imposto excl.	Imposto incl.	Imposto excl.
Áustria	1 014	407	900	369	820	314
Bélgica	981	363	860	324	784	264
França	937	255	856	239	854	220
Alemanha	955	334	822	294	762	234
Luxemburgo	832	333	739	305	659	247
Países Baixos	1 003	366	903	329	842	271
Reino Unido	1 044	249	1 194	266	1 278	228

631. Tal como se pode verificar no quadro supra, os preços antes de impostos no Luxemburgo têm diminuído nos últimos três anos (de 401 dólares americanos por TM em 1996 para 321 dólares americanos por TM em 1998), mas tal deve-se essencialmente ao declínio nos preços do petróleo bruto. Em termos gerais, os preços antes de impostos estão na faixa média dos preços da Comunidade.

632. Deve igualmente comparar-se as margens brutas nos países afectados pela operação. As margens brutas da Exxon são consideradas como margens brutas médias do sector.

Margens brutas – 1998 – USD por toneladas - gasolina para motores	Áustria	Alemanha	Reino Unido	Países Baixos	França	Luxemburgo
						[...]*

633. Tal como pode verificar-se neste quadro, embora não atingindo o pico nos Países Baixos e na Áustria, as margens brutas do Luxemburgo são no entanto muito elevadas em comparação com as margens francesas, que foram descritas pelas partes como estando entre as mais limitadas pela concorrência na Europa. Em termos percentuais, as margens luxemburguesas são cerca de [...]* do que as margens francesas. nenhuns custos adicionais especiais relacionados com alguma particularidade do território do Luxemburgo podem explicar estas diferenças. O quadro apresentado infra apresenta uma comparação dos custos de transporte e entrega da Exxon bem como "outros custos grossistas" da Exxon nos países supramencionados.

1998 - USD por toneladas	Áustria	Alemanha	Reino Unido	Países Baixos	França	Luxemburgo
Custos de transporte e entrega						[...]*
Outros custos grossistas						[...]*

634. Do quadro supra decorre que os custos de transporte e entrega se encontram bem situados na média europeia. Por outro lado, os "outros custos grossistas" são substancialmente mais elevados no Luxemburgo do que em França. Contudo, estas diferenças não explicam ainda o diferencial global existente a nível das margens brutas entre o Luxemburgo e a França. Mais especificamente, mesmo deduzindo estes custos adicionais, as margens no Luxemburgo permanecem ainda cerca de [...]* mais elevadas do que as margens brutas em França. Dado que as estações de serviço do Luxemburgo têm capacidades úteis médias mais elevadas (e por conseguinte provavelmente custos médios mais baixos) do que as estações de serviço francesas, e tendo em conta a homogeneidade do produto dos combustíveis para motores, essas margens elevadas sugeririam um défice substancial de concorrência no mercado.

Características específicas do mercado do Luxemburgo - regulamentação dos preços

635. Uma característica específica no Luxemburgo é o facto de o Governo estabelecer um preço máximo por categoria de combustíveis para motor. Mais especificamente, é o Ministério dos Assuntos Económicos que opera um sistema de preços máximos na bomba por grosso e retalho. Teoricamente, a fórmula dos preços máximos baseia-se em quatro componentes principais: *i*) cotações no mercado de carga; *ii*) uma margem de base (grossista) para a empresa petrolífera fornecedora; *iii*) uma

compensação adicional relativamente a custos diversos (custos do transporte ferroviário, custos de armazenagem obrigatória e investimentos de carácter ambiental); *iv*) uma margem para o comerciante.

636. A maior parte das alterações a nível dos preços realizam-se como resultado de alterações nos preços de mercado de carga e não resultam em qualquer alteração nas componentes marginais no âmbito da fórmula. A margem oficial (grossista), baseada nos preços máximos reais existentes e nos preços do mercado de carga diários é calculada diariamente pelo Ministério (e pelo sector). Estes cálculos incluem os impostos especiais de consumo e o IVA. Se se verificar um aumento nos preços do mercado de carga a partir do momento em que foram estabelecidos os preços máximos existentes, as margens reais disponíveis para o sector diminuirão as margens de base definidas, enquanto se os preços do mercado de carga diminuírem, o inverso é verdadeiro e as margens reais serão superiores aos níveis das margens de base. As flutuações na taxa de câmbio das moedas estrangeiras provocarão igualmente alterações nas margens reais face às margens de base, uma vez que os preços máximos são determinados em moeda local. São estas variantes que desencadeiam alterações dos preços máximos. O Ministério trabalha na base de que as alterações nos preços máximos se justificam se o diferencial entre as margens máximas e as margens reais (calculadas) em relação a um determinado produto ultrapassar 0,25 francos luxemburgueses por litro durante dez dias consecutivos ou ultrapassar 0,4 francos luxemburgueses por litro durante mais de dois dias consecutivos. Todavia, as alterações nos preços máximos estão sempre sujeitas à aprovação governamental, o que significa que não acompanham imediatamente esses períodos de desvio em relação aos preços. O sector - e o Ministério - identificam os montantes de sub ou sobrecuperação (causadas pelo mercado de carga e pela flutuação das taxas de câmbio) face às margens de base. A subrecuperação é tradicionalmente compensada por um atraso deliberado na redução dos preços máximos quando os preços do mercado de carga diminuem e a sobrecuperação é compensada por atrasos na implementação dos aumentos dos preços máximos quando os preços no mercado de carga aumentam.
637. Do mesmo modo, pode verificar-se um ajustamento na fórmula dos preços mediante pedido do sector a fim de cobrir aumentos nos custos. Nesse caso, um pedido de aumentos dos preços das margens deve ser efectuado pela associação do sector petrolífero local. Contudo, as alterações dos preços resultantes de ou incluindo um aumento nas margens são raras em comparação com as que reflectem alterações no mercado de carga e nas taxas de câmbio. Relativamente a este aspecto, deve notar-se que nos últimos 12 meses, se verificaram 12 alterações dos preços máximos no que diz respeito à gasolina e 11 para o diesel. As últimas alterações das margens verificaram-se em Agosto de 1998.
638. Embora seja indiscutível que a intervenção do Governo na fixação dos preços máximos constitui um factor de distorção no funcionamento adequado do mercado, por outro lado, não impede que os retalhistas entrem em concorrência entre si através da fixação de preços abaixo do limiar dos preços fixados pelo Governo. No entanto, na realidade, a maior parte dos concorrentes aplicam os preços de venda máximos determinados pelo Governo com reduções muito pequenas concedidas em alguns casos raros.
639. Essencialmente, os retalhistas alinham os seus preços pelo preço do Governo e dificilmente se desviam dele. Do inquérito realizado pela Comissão, afigura-se que entre todos os retalhistas de combustível, poucos operadores vendem actualmente

combustível para motores a preços de desconto, nomeadamente alguns operadores de bombas de marca branca estão actualmente a fixar os seus preços entre 0,1 e 0,4 francos/litro abaixo dos preços máximos e algumas estações com combustível de marca, nomeadamente a Total e a **Exxon**, estabelecem actualmente os seus preços em 0,1 franco/litro abaixo dos preços máximos.

640. Em resumo, no momento, o jogo da concorrência parece não estar a funcionar adequadamente. Existe na prática muito pouca concorrência entre os sete principais retalhistas de combustíveis para motores, que sistematicamente adaptam os seus próprios preços na bomba aos preços máximos estabelecidos pelo Governo.

Obstáculos à entrada - expansão - concorrência potencial

641. Para além dos obstáculos à entrada comuns ao sector, o principal obstáculo para que um novo candidato entre no mercado dos combustíveis para motores no Luxemburgo é a saturação do mercado em termos de número de localizações para estações de serviço. Esta situação reduz em grande medida a possibilidade de criação de novas instalações.

642. Quanto à eventual entrada de concorrentes agressivos no mercado do Luxemburgo, deve referir-se que não existem quaisquer instalações na área dos hipermercados no Luxemburgo. Mais importante ainda, os obstáculos à sua eventual futura entrada parecem intransponíveis. Em primeiro lugar, tanto o Governo nacional como o Governo local no Luxemburgo possuem legislação e regulamentação relativa a autorizações muito rigorosa. Em segundo lugar, o acesso à propriedade comercial é limitado devido à pequena dimensão do país. Em terceiro lugar, as propriedades comerciais disponíveis são muito caras. Em quarto lugar, o Luxemburgo tem uma dimensão demasiado reduzida para suportar um crescimento significativo a nível dos supermercados. Finalmente, a procura de combustíveis para motores no Luxemburgo é constituída pelo tráfego de trânsito de estrangeiros atraídos pelos preços reduzidos. É evidente que esta procura não pode ser conquistada por hipermercados que vendem combustíveis para motores.

O ENQUADRAMENTO PÓS-OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - O IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA

643. O impacto da actual operação necessita de ser apreciado face aos antecedentes supramencionados, tendo igualmente em conta as características identificadas na secção relativa às características estruturais dos mercados retalhistas dos combustíveis para motores em geral.

644. Na situação actual e apesar da presença de sete operadores principais, o desempenho do mercado retalhista dos combustíveis para motores no Luxemburgo em termos de concorrência a nível dos preços é muito fraco. Devido à existência de um preço máximo estabelecido pelo Governo, a maior parte dos retalhistas de combustíveis para motores alinham os seus preços na bomba por esse limiar e evitam entrar em concorrência entre si. As margens garantidas através da fórmula do Governo são generosas e permitem igualmente que a maior parte dos retalhista não eficazes permaneçam no mercado sem ser objecto de concorrência. Na realidade, muito poucos operadores no mercado se desviam do preço governamental, que funciona como um ponto de referência de um cartel. Na verdade, os preços na bomba variam muito pouco por força da iniciativa de um ou outro operador, mas apenas para além dos ajustamentos decididos pelo Governo.

645. No entanto, embora seja indiscutível que a dinâmica da concorrência é distorcida pela existência de regulamentação governamental que estabelece os eventuais preços máximos na bomba, é um facto que a concorrência poderia funcionar bastante abaixo deste limite máximo de preços. Pelo contrário, os retalhistas de combustíveis para motores preferem evitar qualquer concorrência a nível dos preços. Em resumo, até à data, o mercado parece caracterizar-se por um défice significativo de concorrência.
646. Embora como resultado directo da operação a entidade combinada controle conjuntamente um operador de pequena dimensão (Exxon [10-20]*% e BP/Mobil [0-10]*%), deve no entanto tomar-se em consideração a ligação existente entre a Mobil e a Aral, que é o segundo concorrente no Luxemburgo com [10-20]*% do mercado.
647. Com base nesta abordagem, a operação aumentará então substancialmente o grau de concentração do mercado, uma vez que o trio constituído pela Exxon/Mobil, pela BP/Mobil e pela Aral representará aproximadamente [30-40]*% do mercado.
648. Mais importante ainda, a operação alterará a estrutura do oligopólio, uma vez que dará origem à criação de um novo agregado de operadores com um poder de mercado considerável. Como consequência, o mercado será caracterizado pela presença de um agregado de operadores líderes, nomeadamente a Exxon-BP/Mobil-Aral, uma segunda força, a Shell, mais um número de "seguidores". Quanto a este aspecto, a operação dará origem a que o oligopólio existente seja significativamente reduzido de forma a que qualquer possibilidade de concorrência entre os vários operadores no mercado se torna ainda mais remota. Após a operação de concentração, a estrutura do mercado será tal que nunca será concebível qualquer movimentação concorrencial sem desencadear uma reacção forte e alargada. Por exemplo, se o Governo pretender aumentar ou mesmo eliminar o seu actual limiar de preços, a operação tornaria ainda mais provável que um participante no mercado adoptasse uma posição ainda mais competitiva, uma vez que tal acção seria ainda mais susceptível de dar origem a uma reacção forte e alargada. Do mesmo modo, qualquer potencial candidato confrontar-se-ia com uma hostilidade mais forte e mais alargada por parte dos actuais operadores de mercado.
649. À luz do que precede, afigura-se que a operação dará origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante colectiva detida pela Shell, Aral, Exxon, Q8, Texaco, TotalFina e BP/Mobil, em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada numa parte substancial do mercado comum.

PAÍSES BAIXOS

PANORÂMICA GERAL

650. Os Países Baixos são na UE um dos países mais afectados pela operação, no que diz respeito ao sector retalhista dos combustíveis para motores. Encontram-se presentes duas categorias de operadores: os principais operadores petrolíferos integrados (Shell, Exxon, BP/Mobil, Texaco, TotalFina e Q8) e os retalhistas de marca ou sem marca independentes e não integrados. O mercado retalhista caracteriza-se por um elevado grau de concentração, representando os principais operadores petrolíferos mais de [80-90]*% dos volumes comercializados, sendo o restante partilhado entre os operadores independentes. Em oposição a outros mercados nacionais,

nomeadamente no Reino Unido e em França, não existem actualmente quaisquer supermercados que desenvolvam actividades no sector retalhista dos combustíveis nos Países Baixos. O fornecimento grossista de combustíveis é organizado localmente, fornecendo os retalhistas integrados e os não integrados as suas redes retalhistas a partir de uma das cinco refinarias locais (Shell, Exxon, Total, BP-Texaco e Q8). O número de estações de serviço tem diminuído nos últimos anos (3 980 estações de serviço em 1997, realizando uma capacidade útil média de 2 502 m³, que é uma das mais baixas nos mercados relevantes analisados). Os preços na bomba estão entre os mais elevados. A política de planeamento e de autorizações do Governo é uma das mais restritivas entre as dos mercados relevantes analisados, tornando as perspectivas de expansão da rede retalhista bastante reduzidas. Devido à topografia do país (isto é, solo mole absorvente), a legislação ambiental é uma das mais exigentes da UE, tendo como consequência um aumento dos custos operacionais.

Refinação

651. As principais empresas petrolíferas (Shell, Exxon, BP/Mobil, Texaco, TotalFina e Q8) são as principais fontes de abastecimento de combustíveis para motores. Exploram as cinco refinarias dos Países Baixos, tal como pode verificar-se no quadro que se segue. Existe uma sexta refinaria em Amesterdão, pertencente à Smith & Hollander, que, contudo, não produz combustíveis para motores, mas principalmente produtos para asfalto.

Capacidade de refinação nos Países Baixos (1997)

Refinaria	Propriedade de	Proprietário beneficiário	Capacidade de refinação 000s bcd
Europoort-Pernis	NL Refining Co	Texaco (35%) BP/Mobil (65%)	399
Pernis	Shell	Shell (100%)	374
Roterdão	Esso Nederland BV	Exxon (100%)	180
Roterdão	Kuwait Petroleum	Q8 (100%)	76
Vlissingen	Total Raffinaderij	Total (55%) Dow (45%)	148

Roland Berger & Partners GmbH, 1997

Sector grossista

652. Os Países Baixos são exportadores líquidos de produtos petrolíferos refinados. Os combustíveis para motores destinados a fornecer a rede retalhista provêm localmente de uma das refinarias supramencionadas. As principais empresas petrolíferas são por conseguinte os principais fornecedores grossistas de combustíveis. Comercializam os seus produtos quer através das suas próprias organizações de comercialização quer através de operadores independentes, que revendem seguidamente ao mercado retalhista.

Sector retalhista

653. A nível retalhista, existem duas categorias de operadores, ou seja, todas as principais empresas petrolíferas integradas supramencionadas, por um lado, e alguns retalhistas independentes não integrados por outro. Tal como mencionado no ponto anterior, os retalhistas independentes abastecem-se praticamente de todos os seus

combustíveis para motores junto de um ou de vários dos refinadores supramencionados.

654. Os hipermercados não são uma força activa no sector retalhista dos combustíveis. Tal deve-se principalmente à política ambiental rigorosa imposta pelo Governo às estações de serviço e ao facto de, em geral, os supermercados nos Países Baixos não terem grandes espaços livres para acomodar estações de serviço, tal como poderá acontecer em França ou no Reino Unido. Os supermercados costumavam desenvolver actividades no sector retalhista dos combustíveis nos Países Baixos até há 15 anos. Confrontavam-se no entanto com custos e encargos ambientais cada vez maiores e decidiram abandonar o mercado (A Exxon, por exemplo, adquiriu 15 estações de serviço à Miro, uma cadeia de supermercados e encerrou-as três anos depois). No âmbito da política de autorizações neerlandesa após o encerramento de uma estação de serviço o seu proprietário perde a sua licença. Por conseguinte, é muito pouco provável que os que abandonaram o mercados nos últimos anos, no âmbito do actual sistema governamental de atribuição de licenças, voltem a entrar.

O ENQUADRAMENTO ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DE CONCORRÊNCIA

Estrutura do mercado

655. As características do mercado conduzem a uma estrutura oligopolista entre os principais operadores integrados. Apesar da assimetria das posições de mercado, a estabilidade das quotas de mercado e as excepcionais características partilhadas dos principais operadores (integração vertical, refinação semelhante, estruturas de custos grossistas e retalhistas, retorno das despesas de capital semelhante), reflecte um mercado que funciona com margens e níveis de preços independentes da dinâmica competitiva da área ARA.
656. A Shell é o operador líder e o "campeão" nacional. Alegadamente, a sua predominância no mercado neerlandês deve-se a razões históricas associadas à descoberta, conjuntamente com a Exxon, do campo de gás natural de Groningen. As duas empresas foram incentivadas pelo Governo a reinvestir nos Países Baixos as receitas do gás descoberto. A Shell reinvestiu essas receitas no sector a jusante, construindo capacidade de refinação e uma rede de distribuição extensiva⁶⁷. A quota de mercado da Shell no mercado retalhista em 1998 elevou-se a [30-40]*%.
657. Para além da Shell, o maior operador seguinte é a BP/Mobil, que representa [10-20]*% do mercado retalhista. É seguida pela Texaco, Exxon e TotalFina com quotas de mercado de cerca de [10-20]*% e pela Q8 com uma presença mais reduzida a nível retalhista. Essas empresas representam aproximadamente [80-90]*% do mercado, deixando assim a parte restante para alguns retalhistas independentes e bombas de marca branca, cujas características de base, que as diferenciam dos principais operadores, é a sua ausência de integração vertical e a sua consequente dependência em termos de fornecimento dos principais operadores.

⁶⁷ [...]*.

Quotas de mercado retalhista em 1998

Shell	BP/Mobil	Exxon	Texaco	TotalFina	Q 8	Indies
[30-40]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%

Dados das partes

658. A estabilidade das quotas de mercado nos últimos anos reflecte uma falta de concorrência intensa e uma ausência de entradas no mercado. Globalmente, não foram registadas quaisquer flutuações significativas nas posições relativas em termos de concorrência dos vários concorrentes. O quadro que se segue apresenta o movimento das quotas de mercado a nível retalhista nos últimos cinco anos.

Movimento das quotas de mercado no sector retalhista

	1994	1995	1996	1997	1998
SHELL	[20-30]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%
MOBIL	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	0,00%	0,00%
BP	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
TEXACO	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
ESSO	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
TOTAL	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
FINA	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Q8	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Independentes	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%

Dados das partes

659. As posições de mercado referidas supra reflectem-se igualmente na distribuição de instalações no território dos Países Baixos. O mercado retalhista é dominado pelas principais empresas de refinação, que representam mais de 75% das actuais estações de serviço. Apesar do número de instalações ter diminuído nos últimos anos, como resultado da racionalização ambiental e de políticas de planeamento restritivas, os principais operadores têm conseguido desenvolver ainda mais a sua rede em detrimento dos retalhistas independentes.

Número de estações de serviço nos Países Baixos

	Final-94	Final-95	Final-96	Final-97
Shell	770	770	750	745
Mobil	375	470	450	0
BP	300	300	300	750
Texaco	555	551	555	557
Esso	395	395	390	390
Total	185	180	190	185
FINA	170	170	172	185
Q8	200	200	190	190
Total empresas de refinação	2950	3036	2997	3002
Avia (independente)	185	185	190	190
Outros independentes	1010	829	813	788
Total de estações de serviço	4145	4050	4000	3980
Volume total (K metros cúbicos)	8846	9097	9443	9957
Volume médio do sector (metros cúbicos)	2949	3237	3373	3078

Dados das partes

Dinâmica competitiva – custos e preços

Custos

660. Além disso, as principais empresas de refinação não só lideram os maiores volumes de combustíveis no sector retalhista, como também o fazem da forma mais eficaz em termos de custos, produzindo os maiores rácios de volume por local. O quadro que se segue apresenta as capacidades úteis médias realizadas pelo principais operadores e pelos independentes nos Países Baixos.

	Capacidade útil média (m ³)			
	1994	1995	1996	1997
SHELL	3395	3629	3884	4218
MOBIL	2256	2026	2233	
BP	2574	2519	2595	2426
TEXACO	1922	2024	2149	2311
ESSO	2424	2348	2463	2776
TOTAL	2262	2582	2546	2728
FINA	2261	2161	2286	2308
Q8	1636	1559	1641	1537
Independentes	1221	1389	1401	1433
Média do sector	2134	2246	2361	2502

661. A partir de 1997, a capacidade útil média dos principais operadores era quase o dobro da capacidade útil média dos independentes. Como resultado da concentração, este diferencial será ainda mais reforçado. Esta diferença na capacidade útil explica-se por duas razões principais: a maior dimensão das

instalações exploradas no âmbito das marcas dos principais operadores (e quase exclusivamente as maiores instalações localizadas ao longo das auto-estradas); e a localização excepcional da maior parte das suas instalações. Segundo um relatório encomendado pelo Governo dos Países Baixos, as principais empresas petrolíferas conseguiram, graças à sua plataforma financeira, construir e explorar as maiores instalações localizadas em sítios excepcionais. Para além disso, conseguiram, historicamente, estabelecer uma rede extensiva de estações de serviço ao longo das auto-estradas neerlandesas com uma elevada capacidade útil. Até 1994, foram atribuídas concessões às principais empresas petrolíferas de acordo com as suas actuais quotas de mercado. Uma vez que esta política de autorização se revelou injustificadamente restritiva, foi abandonada e substituída por uma política, através da qual eram atribuídas novas concessões à proposta mais vantajosa por um período ilimitado de tempo.

662. Uma capacidade útil mais elevada reduz a base de custos do retalhista. Neste contexto, deve acrescentar-se que os principais operadores podem esperar realizar melhores margens de lucro do que os retalhistas independentes. Mesmo apesar de as suas margens brutas absolutas poderem ser semelhantes, os seus custos relativos são diferentes, conseguindo os principais operadores espalhá-los por uma base de volume de negócios mais ampla. Esta situação favorece a criação de economias de escala no funcionamento da rede retalhista dos principais operadores; as suas margens de lucro aumentam à medida que o seu volume de negócios aumenta. O relatório do Governo dos Países Baixos e o inquérito de mercado indicaram que, no actual enquadramento competitivo, em que não se espera que venham a ser atribuídas novas concessões maciças, as economias de escala podem constituir um pré-requisito para que um operador permaneça viável no mercado. A rede reduzida dos independentes pode ser explicada, numa grande medida, pela ausência de economias de escala de redes e instalações mais pequenas.

Preços

663. Os preços nos Países Baixos são elevados em comparação com a economia em termos de combustíveis da gama ARA. Apesar dos preços à saída da refinaria serem alinhados pelos níveis Platt's, as margens e os preços grossistas e retalhistas parecem ser desproporcionadamente mais elevados. Tal deu origem a preços na bomba mais elevados em comparação com os mercados vizinhos no âmbito do mesmo quadro de fornecimento. Por exemplo, nos últimos cinco anos, os preços na bomba foram até 40% mais elevados do que em França, que foram descritos pelas partes como estando entre os mais limitados pela concorrência na Europa. O quadro que se segue revela que os preços grossistas e na bomba em 1998 foram mais elevados nos Países Baixos do que noutros mercados vizinhos alinhados pelas cotações Platt's para a área ARA.

	Países Baixos	França	Reino Unido	Alemanha
Preços na bomba	1	0,7	0,72	0,75
Preços de venda grossistas	1	0,84	0,88	0,9

664. Esta diferença pode não ser imputável a quaisquer impostos especiais de consumo e IVA mais elevados aplicáveis nos Países Baixos (os impostos são mais ou menos os

mesmos e mesmo ligeiramente inferiores nos Países Baixos), mas principalmente às margens de distribuição brutas substancialmente mais elevadas, que foram mais do que o dobro das francesas durante o mesmo período. O quadro infra indica a variação das margens brutas (preços grossistas contra preços retalhistas, impostos excluídos) em quatro mercados geográficos vizinhos alinhados pelas cotações Platt's para a área ARA.

Margem bruta média

	Países Baixos	França	Reino Unido	Alemanha
Diesel	[...]*			
Gasolina para motores				
Combustíveis para motores				

Extrapolado dos dados das partes, Anexo 7.7

665. Estas diferenças substanciais também não podem ser atribuídas a custos mais elevados. Os principais componentes dos custos de distribuição são a utilização de terminais e o transporte. Nos Países Baixos, as fontes de abastecimento são inúmeras e bem localizadas; as cinco refinarias locais fornecem praticamente todo o mercado retalhista. As distâncias a serem percorridas são relativamente pequenas, procedendo a uma distribuição directa a partir da fonte de abastecimento para os pontos de venda em apenas várias horas. A armazenagem e outros custos logísticos são por conseguinte substancialmente reduzidos, enquanto os custos de transporte são semelhantes aos outros mercados de referência (batelão: 1% do preço não retalhista da gasolina para motores; caminho-de-ferro: 2%; oleoduto: 1% e camiãõ: 3%).
666. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes alegam que as margens de distribuição mais elevadas nos Países Baixos são amplamente imputáveis a margens de retalho elevadas, que se vêm juntar para os operadores das estações de serviço mais do que para o fornecimento das empresas petrolíferas. Para além disso, nos Países Baixos os retalhistas de combustível suportam igualmente custos suplementares adicionais devido a regimes de fidelidade e à regulamentação ambiental rigorosa.
667. Embora seja incontestável que as margens dos comerciantes nos Países Baixos são das mais elevadas da Europa, tal como referido supra, é um facto que também os preços e as margens grossistas são inexplicavelmente elevadas nos Países Baixos, em especial dadas as características estruturais da região. O quadro infra apresenta uma comparação entre as margens brutas da Exxon menos as margens dos comerciantes nos Países Baixos e em França.

Margens grossistas 1998	Países Baixos	França
Gas. para motores - margens brutas de distribuição		
Margens dos comerciantes		
Restante		[...]*
Diesel - margens brutas de distribuição		
Margens dos comerciantes		
Restante		

668. Afigura-se que as margens grossistas neerlandesas permanecem no intervalo de [...] * mais elevadas do que as margens francesas. Estas diferenças podem dificilmente ser explicadas pelos outros custos suplementares alegados pelas partes (regimes de fidelidade e regulamentação ambiental) que, incidentalmente, deveriam ser principalmente cobertas pelo comerciante proprietário do local.

669. Em resumo, a situação em termos de preços mais elevados nos Países Baixos revela um défice de concorrência. O essencial do mercado retalhista neerlandês pode parecer não estar relacionado com as tendências de preços existentes nos mercados vizinhos. Os preços são estruturalmente mais elevados em todo o território, à excepção de algumas áreas fronteiriças em concorrência directa com o mercado vizinho. É o que acontece na área ao longo da fronteira Países Baixos-Alemanha, em que os preços alemães mais baixos influenciaram a fixação de preços nos pontos de venda neerlandeses. É bastante característico que a fim de evitar uma deterioração da margens nesta área, o Governo dos Países Baixos tenha decidido criar um sistema de compensação a fim de apoiar os retalhistas independentes.

Obstáculos à entrada / expansão - concorrência potencial

Obstáculos à entrada

670. Os principais obstáculos à entrada e/ou à expansão no mercado retalhista neerlandês estão associados à política ambiental rigorosa e à consequente política restritiva de concessões do Governo. Parte da redução do número de estações de serviço deveu-se, segundo o relatório do Governo dos Países Baixos, a incentivos para encerrar dados pelo Governo em relação às estações de serviço que não cumpriam a necessária legislação ambiental (prevenção de contaminação dos solos). As licenças de exploração são emitidas pelas autoridades municipais e provinciais. Em geral, essas autoridades não disponibilizam novas localizações para estações de serviço, considerando que o mercado se encontra já saturado. Quando o fazem, impõem requisitos rigorosos em termos de segurança e protecção ambiental. Ao fazê-lo, parecem estar mais dispostos a conceder novas autorizações às principais empresas petrolíferas do que a independentes ou a bombas de marca branca. Alegadamente, um candidato independente pode ter que esperar até quatro anos por uma nova licença, em oposição às principais empresas petrolíferas que podem obter um licença muito mais rapidamente, em especial quando as obras associadas às infra-estruturas fazem parte do pacote a concurso. Além disso, dado que os concursos para novas licenças ou para substituição das antigas, são atribuídas à proposta mais vantajosa, as principais empresas petrolíferas encontram-se frequentemente na melhor posição para expandir a sua rede.

Concorrência potencial

671. A concorrência potencial dos retalhistas independentes é substancialmente reduzida. Actualmente, o mercado parece estar a funcionar num equilíbrio de preços supracompetitivos, sendo vencedores tanto os retalhistas integrados como os não integrados. As principais empresas petrolíferas desenvolvem as suas actividades em ambos os níveis da cadeia de fornecimento, isto é, enquanto fornecedores grossistas e retalhistas de combustíveis. Os independentes encontram-se apenas activos enquanto retalhistas e obtêm quase todas as suas necessidades em combustível junto dos principais operadores locais, na maior parte dos casos através de acordos de fornecimento exclusivo renováveis anualmente. As receitas das principais empresas petrolíferas integradas podem ser realizadas em várias fases da cadeia de fornecimento, enquanto as dos retalhistas o são apenas a nível retalhista; as margens brutas grossistas beneficiam as principais empresas petrolíferas, em contraste com as margens retalhistas, que beneficiam tanto os operadores principais como os independentes.
672. É evidente que as principais empresas petrolíferas integradas têm uma enorme vantagem financeira sobre os independentes. Têm um grau mais elevado de flexibilidade em caso de concorrência a nível dos preços. Alegadamente, as principais empresas petrolíferas podem oferecer regimes de compensação à sua rede de retalhistas, em caso de uma guerra local de preços. A sua disponibilidade financeira e o facto de possuírem fontes de abastecimento, possibilitou que as maiores empresas petrolíferas, em especial a Shell, se apresentem como líderes de preços. O inquérito de mercado revelou que quando os preços de retalho aumentam, os retalhistas independentes acompanham o aumento de preços, considerando mais atractivo aumentar as suas margens de lucro através de preços mais elevados do que vender mais volume a uma margem inferior. Uma vez que a maior parte das instalações estão já a funcionar a uma capacidade útil máxima, qualquer aumento na capacidade útil envolverá uma expansão das estações de enchimento ou da rede retalhista. Tal torna-se difícil devido i) ao elevado aumento dos custos associados a uma expansão das estações de enchimento e ii) ao facto de as possibilidades de uma expansão da rede retalhista serem limitadas pelas razões referidas nos pontos 670-671.
673. A probabilidade de uma guerra de preços iniciada por independentes é substancialmente reduzida por várias razões. Os independentes podem conseguir aumentar o volume comercializado, embora tal só possa ser realizado até um determinado limite máximo. Se decidirem dar início a uma guerra de preços, podem pôr em risco os seus futuros acordos contratuais de fornecimento com as principais empresas petrolíferas. Uma guerra de preços iniciada por eles poderia ser de duração limitada, uma vez que as empresas petrolíferas principais conseguirão acompanhar os preços mais baixos sem que tal afecte a sua situação financeira. A mais longo prazo, os independentes terão de voltar-se para outras fontes de abastecimento, tais como o mercado de carga. Contudo, o inquérito revelou que, em geral, os retalhistas independentes têm uma certa relutância em fazê-lo. Na realidade, os preços do mercado de carga não são necessariamente mais competitivos do que os preços nas refinarias locais. Isto é tanto mais assim quanto se considerarmos que a fim de alcançar melhores preços no mercado cargo os volumes adquiridos devem ser substanciais. Nos Países Baixos, a capacidade útil média dos retalhistas independentes é em geral mais baixa do que noutros países vizinhos, em que os independentes de maiores dimensões e os supermercados obtêm fornecimentos junto

do mercado de carga (tal como em França ou na Alemanha). A maior parte dos independentes exigem apenas 4 000 litros por local por semana, enquanto os preços no mercado de carga são atraentes quando os volumes adquiridos são superiores a 10 000 litros. Isto obrigaria os independentes a agruparem-se de forma a proceder a compras conjuntas; adicionalmente, os custos de manuseamento e armazenagem eliminariam consequentemente quaisquer eventuais vantagens em termos de preços. Além disso, os retalhistas independentes declararam que a qualidade dos produtos pode não ser garantida quando as compras são feitas no mercado de carga. Em geral, preferem comprar produtos junto das refinarias locais a fim de garantir a qualidade do produto e obter outras vantagens pelo facto de serem clientes fiéis destas refinarias. Como resultado, os retalhistas independentes tornaram-se seguidores de preços, desde que as suas margens de retalho não sejam reduzidas, caso em que poderiam tomar em consideração a saída do mercado, normalmente através da venda das suas instalações a uma das principais empresas petrolíferas.

674. As reduzidas perspectivas de concorrência potencial por parte dos independentes podem ser bem ilustradas no cenário que se segue, citado no relatório do Governo dos Países Baixos. As autoridades locais da cidade de Almere incentivaram a entrada de uma bomba de marca branca no mercado local (facilitando o processo de obtenção de uma concessão) a fim de quebrar o oligopólio local das estações de serviço existentes. Em contrapartida da concessão, a bomba de marca branca comprometeu-se a oferecer um preço de retalho 4% inferior aos seus concorrentes imediatos.
675. A bomba de marca branca estava instalada nas proximidades de três estações de serviço existentes. Outras seis estações de serviço desenvolviam as suas actividades nas proximidades, mas ainda na zona limítrofe de Almere. Todas as estações de serviço existentes tinham marcas das principais empresas petrolíferas.
676. No primeiro ano, a bomba de marca branca alcançou o volume de negócios apropriado bem como as 3 estações de serviço que tinham seguido o novo candidato na redução dos preços. O volume de vendas em Almere não tinha aumentado durante esse período e por conseguinte as 6 estações de serviço que não acompanharam as reduções de preços perderam quotas de mercado. Um ano depois, todas as 9 estações de serviço ofereciam o mesmo preço do que a bomba de marca branca.
677. Após o primeiro ano, a bomba de marca branca aumentou a sua pressão e reduziu os seus preços em 7%, 9% e numa ocasião mesmo 12%. A cada redução de preço, a concorrência acompanhou imediatamente. Do mesmo modo, quando a bomba de marca branca aumentou os seus preços, cada estação de serviço a acompanhou. Por outras palavras, a bomba de marca branca transformou-se de novo candidato em líder de preços.
678. Neste caso, uma vez que todas as estações de serviço ofereciam o mesmo preço, a bomba de marca branca só conseguiu atrair volume de negócios suplementar através do *goodwill* do especialista em descontos, que tinha cultivado neste mercado local. Apesar do facto de a bomba de marca branca ter apreciado ser um lutador de preços, este efeito de *goodwill* desapareceu após um certo período. Quando o retalhista da bomba de marca branca reduziu os seus preços em 12%, mal conseguia chegar a um ponto de equilíbrio. As estações de serviço das principais empresas petrolíferas, por outro lado, conseguiram acompanhar o líder de preços, uma vez que recebiam uma compensação das companhias petrolíferas para as margens reduzidas da

distribuição. Desta forma, a bomba de marca branca não estava em concorrência com as estações de serviço locais, mas sim com as empresas petrolíferas. Nesse momento, o preço do combustível em Almere tinha regressado ao nível em que se situava quando a bomba de marca branca tinha entrado no mercado. Nesse mesmo momento, a bomba de marca branca decidiu vender a operação à empresa petrolífera principal que apresentasse a melhor oferta.

679. Tendo em conta o que precede, pode concluir-se que não poderia ser exercida uma concorrência potencial por parte dos retalhistas independentes face às principais empresas petrolíferas.

O ENQUADRAMENTO PÓS-CONCENTRAÇÃO -IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA

680. O impacto da operação deve ser apreciado face aos antecedentes descritos, tendo igualmente em conta as características identificadas na secção relativa às características estruturais dos mercados retalhistas dos combustíveis para motores em geral.

681. Como resultado da operação, a estrutura oligopolista do mercado será ainda mais reforçada, em presença de três concorrentes, que representam conjuntamente mais de metade do mercado e um grupo de dois operadores de média dimensão comparáveis, ou seja, a Texaco e a TotalFina. O resto do mercado permanecerá disperso entre pequenas empresas retalhistas independentes marginais.

682. A operação notificada conduzirá assim a uma maior concentração entre as principais empresas petrolíferas. O actual enquadramento oligopolista será ainda mais reforçado, facilitando a implementação e o controlo da interacção entre os operadores. Num cenário pós-concentração, o fraco desempenho económico do mercado retalhista neerlandês será ainda mais exacerbado. Os retalhistas independentes não têm quaisquer incentivos para lutar em termos de preços, uma vez que podem, pelo contrário, beneficiar de aumentos de preços por parte dos principais operadores a nível retalhista. Em geral, nestas circunstâncias, o consumidor final será prejudicado. Pode concluir-se que a concentração conduzirá à criação ou ao reforço de uma posição dominante colectiva no mercado retalhista, detida pelas principais empresas petrolíferas (Shell, BP/Mobil, Exxon, Texaco e TotalFina).

REINO UNIDO

PANORÂMICA GERAL

Refinação

683. O Reino Unido é um exportador líquido de produtos petrolíferos refinados. Tradicionalmente, mais de 85% dos produtos petrolíferos provêm directamente de refinarias no interior do país. As importações (normalmente transportadas por via marítima da Europa continental ou das Escandinávia) destinam-se em geral a revendedores independentes, mas podem igualmente provir do comércio intra-grupo das empresas de refinação.

684. Existem actualmente 10 principais refinarias de combustível no Reino Unido. A maior parte delas encontra-se localizada na metade sul da Grã-Bretanha e estão ligadas aos principais oleodutos que cobrem a maior parte da Inglaterra e dos Países

de Gales. São frequentemente acessíveis por navio. Note-se contudo que a Escócia tem apenas uma refinaria (Grangemouth da BP/Mobil), que serve a maior parte dos terminais locais de distribuição.

685. Os principais refinadores do Reino Unido são a BP/Mobil, a Exxon e a Shell, que possuem aproximadamente 57% da capacidade total. Contudo, a maior parte dos outros refinadores (tais como a Elf, a Total/Fina, a Texaco e a Conoco) são também empresas petrolíferas verticalmente integradas com actividades retalhistas no Reino Unido e representam muitas vezes individualmente mais de 10% da totalidade da capacidade de refinação nacional.

Sector grossista

686. Os combustíveis para motores importados ou refinados a nível nacional são posteriormente quer vendidos no mercado da carga e exportados, quer transportados para retalhistas, utilizadores finais ou revendedores. Em alguns casos, a gasolina e o diesel são recolhidos directamente à porta da refinaria ou nas instalações de armazenagem de importação e distribuídos por via terrestre. Contudo, na maior parte dos casos, os combustíveis para motores são transportados para terminais de distribuição, que se encontram situados em todo o Reino Unido e são fornecidos através de rede de oleodutos terrestres, por via marítima ou por via ferroviária (menos frequente). Os combustíveis para motores são então recolhidos por camiões-cisterna e distribuídos a clientes vizinhos.

687. Em Inglaterra e no País de Gales, a maior parte dos combustíveis para motores são transportados através de um dos seis oleodutos que ligam as refinarias aos terminais de distribuição. Na Escócia, não existe uma rede deste tipo, e a maior parte dos produtos são transportados por navio a partir da refinaria de Grangemouth da BP/Mobil.

688. O sector não retalhista na Grã-Bretanha parece actualmente ser competitivo. Esta situação é em primeiro lugar indicada pelo facto de, neste momento, não se afigurar que qualquer empresa detém mais de 20% das vendas não retalhistas de combustíveis para motores a terceiros. Tal é igualmente confirmado pelo facto de a maior parte das empresas que responderam ao inquérito da Comissão terem indicado que os preços do sector não retalhista para os combustíveis para motores reflectem em geral o índice internacional Platt's e os custos do transporte da refinaria ou do terminal de importação em causa e de não terem qualquer dificuldade em obter fornecimentos.

689. O Office of Fair Trading ("OFT") chegou a conclusões semelhantes no seu relatório sobre a concorrência no sector petrolífero do Reino Unido⁶⁸. Verificou mesmo que, devido a estas condições de concorrência, "os principais operadores de menores dimensões" tiveram tendência para retornar as perdas a nível grossista em quase todos os últimos cinco anos.

690. Um dos mais importantes factores dessa concorrência parece ser a capacidade excedentária de refinação crónica no Reino Unido, uma vez que a produção total na refinaria dos produtos petrolíferos é quase 20% superior à procura interna, o que

⁶⁸ Concorrência no fornecimento de gasolina no Reino Unido - Um relatório do Office of Fair Trading - Maio de 1998.

parece ter sido compensado a partir de 1990. Apesar de se esperar que esta diferença seja de algum modo ultrapassada após o encerramento das instalações da Shellhaven da Shell (a mais pequena refinaria do Reino Unido), representará ainda aproximadamente 15% da procura total.

691. Uma outra explicação é que um número significativo de empresas independentes possuem e/ou exploram terminais de distribuição, a partir dos quais podem importar produtos do mercado de carga e fornecer produtos a retalhistas não refinadores (tais como os hipermercados) ou a retalhistas que não possuem uma marca. A sua presença garante que os grandes e os retalhistas não refinadores podem rapidamente encontrar fornecimentos a preços competitivos.

O ENQUADRAMENTO ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DE CONCORRÊNCIA

Estrutura do mercado

692. O mercado do Reino Unido caracteriza-se pela presença de um grande número de concorrentes: para além dos três principais refinadores (Exxon, BP/Mobil e Shell), que ainda detêm colectivamente mais de 50% do mercado, outras empresas petrolíferas (Total/Fina, Elf, Texaco e Conoco) desenvolvem igualmente actividades no mercado, bem como hipermercados e retalhistas independentes.

693. A evolução das quotas de mercado (em termos de volumes) entre 1994 e 1998 pode ser resumida do seguinte modo:

Empresa	Exxon	BP/Mobil	Shell	Total/Fina	Texaco	Conoco/Jet	Hipermercados
Quotas de mercado (1994)	[10-20%]* *	[10-20%]*	[10-20%]*	[0-10%]*	[0-10%]*	[0-10%]*	[10-20%]*
Quotas de mercado (1998)	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*	[0-10%]*	[0-10%]*	[0-10%]*	[20-30%]*

694. O sector retalhista pode ser em geral dividido em 4 grupos principais: i) os principais (Exxon, BP/Mobil e Shell); ii) os principais de pequenas dimensões (Total/Fina, Texaco, Conoco/Jet e Elf); iii) os hipermercados (Tesco, Sainsbury's, Safeway e Asda) e iv) os retalhistas independentes.

695. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell ("os principais") são os 3 retalhistas mais importantes no Reino Unido, com quotas de mercado (em termos de volumes) superiores a [10-20]*% cada um (e em aumento). Têm uma cobertura geográfica alargada, tal como indicado pelo seu elevado número de sítios (mais de 1 800 cada um).

696. Conseguem custos relativamente reduzidos através de i) baixos custos de fornecimento (devido a fornecimentos directos a partir de refinarias nacionais ou swaps com outros refinadores); ii) uma elevada capacidade útil média por local (aproximadamente [...]* m³ e mais) e iii) estabelecimentos nas áreas das estações de serviço, que realizam receitas e lucros adicionais.

697. As suas quotas de mercado (em termos de volume) aumentaram ligeiramente desde 1994, atingindo actualmente um total de [50-60]*%.

698. A Total/Fina, a Texaco, a Conoco/Jet e a Elf são também empresas petrolíferas verticalmente integradas com refinarias no Reino Unido. Não pertencem à mesma categoria do que as super-principais, uma vez que têm quotas de mercado substancialmente mais baixas e uma presença mais limitada (menos de 1 000 locais em relação a todas as empresas, à excepção da Texaco).
699. Apesar de obterem igualmente fornecimentos directamente de refinarias nacionais ou de swaps com outros refinadores, parece que se confrontam com custos de fornecimento mais elevados do que as super principais, uma vez que apresentaram prejuízos no sector grossista em quase todos os cinco últimos anos. Finalmente, a maior parte destas empresas realizam capacidades úteis substancialmente mais baixas (aproximadamente 2 000 m³ e menos) do que as super principais e suportam por conseguinte custos mais elevados no sector retalhista.
700. Finalmente, ao contrário das super principais, as suas quotas de mercado colectivas parecem ter diminuído em mais de 23% desde 1994, e representam actualmente um total de cerca de 20%.
701. Os hipermercados (Tesco, Sainsbury's, Safeway e Asda) vendem combustíveis para motores a partir de estações de enchimento situadas nos estacionamento das suas instalações. Encontram-se principalmente localizadas em áreas urbanas ou densamente povoadas e por conseguinte têm uma cobertura geográfica limitada, tal como é confirmado pelo número relativamente baixo de estações de enchimento que cada marca de supermercado explora (menos de 200 locais).
702. Os hipermercados obtêm a maior parte dos seus fornecimentos a partir de refinadores (e, em relação a alguns deles, principalmente junto da BP/Mobil). Contudo, obtêm normalmente grandes volumes de combustíveis para motores e por conseguinte abastecem-se também junto de comerciantes ou importadores, que podem representar até aproximadamente 35-40% dos seus abastecimentos.
703. As estações de enchimento dos hipermercados conseguem geralmente capacidades úteis muito maiores (tradicionalmente 10 000 m³) do que os locais propriedade de outros retalhistas. Tal confere-lhes vantagens substanciais em termos de custos sobre todos os outros retalhistas antes de os super principais terem reduzido o número de estações de enchimento que exploravam a fim de conseguir capacidades úteis mais elevadas.
704. Os hipermercados conquistaram quotas de mercado consideráveis nos últimos dez anos. Representam actualmente um total de [20-30]*% e a Tesco tornou-se o quarto maior retalhista de combustíveis no Reino Unido. De acordo com o OFT⁶⁹, este crescimento drástico foi principalmente induzido pelas suas vantagens em termos de preços sustentados substanciais (entre 2,5 e 4 pence por litro) em relação aos seus concorrentes. Foi também obviamente induzido pela forte expansão (mais de 10% por ano entre 1994 e 1997) do número de estações de enchimento implantadas. Contudo, tal como será posteriormente explicado, existem indícios de que, devido a restrições de capacidade, obstáculos à expansão e aumento de custos, as quotas de mercado dos hipermercados não devem aumentar substancialmente nos próximos anos.

⁶⁹ Ver nota 68.

705. As estações de enchimento independentes são normalmente locais "históricos", que foram criadas há muito tempo. Normalmente não vendem apenas combustíveis, mas igualmente outros produtos (tais como combustível para aquecimento, artigos de mercearia, etc.).
706. Apesar de aparentemente encontrarem fornecimentos de uma forma fácil, os retalhistas independentes não são verticalmente integrados e por conseguinte normalmente suportam custos de fornecimento mais elevados. Os resultados do inquérito da Comissão sugerem que os seus custos de retalho são também mais elevados do que os dos outros retalhistas, principalmente devido às suas capacidades úteis reduzidas (tradicionalmente 500 m³). Alguns desses locais estão situados em áreas rurais, em que podem cobrar preços mais elevados (até 3-4 pence por litro) em troca de serviços adicionais ou serviços de conveniência. Por exemplo, a maior parte destes locais exploram também estabelecimentos no centro da aglomeração, correios, etc.
707. A suas quotas de mercado combinadas são agora inferiores a 6% e continuam a diminuir.

Dinâmica concorrencial - custos e preços

Uma perspectiva histórica

708. Existem indícios de que, antes de 1995, o sector retalhista dos combustíveis para motores era substancialmente menos do que competitivo: [...]*
709. No final de 1994 ou princípios de 1995, as principais empresas petrolíferas chegaram aparentemente à conclusão de que o crescimento dos hipermercados colocava uma séria ameaça às suas actividades e poderia potencialmente conduzir à mesma estrutura do mercado do que em França, em que os hipermercados detêm aproximadamente 50% de quotas de mercado e os preços antes de impostos são reduzidos. Algumas delas, especialmente a Exxon, decidiram tentar aumentar os custos dos hipermercados e reduzir os seus próprios custos afastando volumes dos hipermercados e devolvendo-os aos principais. Em especial, a Exxon deu início a uma intensa guerra de preços com os principais (conhecida como a campanha Pricewatch) e regimes drásticos de redução de custos.
710. Esta situação fez com que os preços caíssem consideravelmente e atingissem tais níveis que todos os retalhistas aparentemente registaram prejuízos no primeiro semestre de 1996. Foram então tentados aumentos de preços, que apenas começaram a dar frutos se fossem apoiados pela Exxon. Aparentemente aumentaram desde esse período e ultrapassaram mesmo os níveis historicamente fixados pelos hipermercados para os mesmos preços do mercado de carga.
711. Finalmente, durante o mesmo período, os principais [...] tentaram colmatar os seus diferenciais de custos com hipermercados. [...]*
712. Até 1995, o mercado não pareceu ser completamente competitivo. Tal é indicado pelo facto de, no início de 1994, os preços de retalho da gasolina antes de impostos terem sido 20% superiores aos da França, antes de diminuírem para mais de 30% num prazo de 2 anos.[...]*.

713. Nesse contexto, os hipermercados não foram aparentemente levados muito a sério e, tal como o OFT indica "até 1995, os supermercados não foram de modo algum contestados pelo facto de funcionarem a preços significativamente inferiores aos oferecidos no resto do mercado. (...) As tentativas das empresas petrolíferas de dar resposta à ameaça dos supermercados através (de regimes de apoio aos preços) aos locais mais significativamente afectados não foram sistemáticos, tradicionalmente a nível local e sem grande publicidade".
714. [...]*
715. No final de 1994, as quotas de volumes dos hipermercados atingiram aproximadamente 17%. Tal como o OFT indica "a perda contínua do volume para a rede de supermercados em rápida expansão pressionou as principais empresas petrolíferas a terem uma reacção ainda mais rigorosa do que até essa altura".
716. [...]*. Nesse contexto, a Exxon temia que "a posição de mercado do sector retalhista da Esso bem como a sua rentabilidade fossem substancialmente minadas nos próximos 5 a 10 anos".
717. Esta situação deu origem a uma forte reacção através de dois meios diferentes. O primeiro foi uma rigorosa concorrência a nível dos preços, que se esperava fizesse recuar o volume para a Exxon e o afastasse dos hipermercados colmatando desta forma a diferença entre os custos da Exxon e os dos hipermercados. Destinava-se igualmente a impedir uma nova entrada ou expansão por parte dos hipermercados. O segundo foi um regime drástico de redução dos custos.

A campanha Pricewatch

718. O primeiro retalhista a actuar foi a BP que, no final de 1994, anunciou que fixaria os preços a nível nacional em resposta aos supermercados. Foi rapidamente seguido pela Exxon que, no Outono de 1995, experimentava a sua campanha "Pricewatch" na Escócia e no Nordeste da Inglaterra lançando-a a nível nacional em Janeiro de 1996. A Shell declarou igualmente que se alinharia pela Exxon em todas as áreas Pricewatch.
719. Esta campanha consistia em se alinhar pelos níveis de fixação de preços dos hipermercados e comunicando este regime, de forma a devolver aos locais da Exxon os volumes e a afastá-los das estações de enchimento dos hipermercados. Os outros principais seguiram a mesma abordagem embora numa menor medida.
720. No primeiro semestre de 1996, os efeitos dessa concorrência a nível dos preços pareceram ter efeitos devastadores nas margens dos retalhistas. [...]*. Consequentemente, as margens brutas diminuíram tendo-se mesmo tornado 50% inferiores às de França. A esses níveis, nenhuma operação no sector retalhista dos combustíveis para motores parecia atingir o ponto de equilíbrio.

"Restabelecimentos de preços"

721. Estes prejuízos parecem ter levado a tentativas quer por parte dos hipermercados, da Shell ou da BP de liderar aumentos de preços. A maior parte destas primeiras tentativas fálhou [...]*. Este movimento continuou em 1997, quando os preços de retalho atingiram os níveis que seriam tradicionalmente cobrados pelos hipermercados dados os preços no mercado da carga.

722. Contudo e contrariamente à situação anterior à campanha Pricewatch, este movimento continuou mesmo em 1998, quando os hipermercados aparentemente aceitaram que os preços de retalho deviam aumentar acima dos níveis que teriam sido tradicionalmente cobrados antes da campanha Pricewatch.

Movimentos a nível dos custos

723. Em 1994-1995, a diferença nos custos entre os hipermercados e os principais era aparentemente da ordem dos 0,02 a 0,03 libras esterlinas por litro a favor dos hipermercados. Neste contexto, qualquer concorrência a nível dos preços por parte dos principais teria provavelmente falhado sem um regime suplementar orientado para os custos.

724. Consequentemente e para além da concorrência a nível dos preços entre os principais (especialmente a Exxon) e os hipermercados, o período entre 1995-1998 caracterizou-se igualmente por acções significativas orientadas para os custos.

725. Apesar dessas acções cobrirem várias questões, o regime mais visível (senão o mais importante) consistiu em reduzir a diferença média na capacidade útil por local entre os hipermercados e as estações de enchimento dos principais operadores. Tal parece ter sido principalmente alcançado através de duas acções diferentes:

- Uma concorrência a nível dos preços com os hipermercados: destinava-se a devolver os volumes aos principais (e por conseguinte a aumentar os seus volumes totais) e a afastá-los dos hipermercados (e por conseguinte a reduzir os seus volumes totais). Como resultado da campanha Pricewatch, os volumes da Exxon parecem ter aumentado em aproximadamente [...] *% no primeiro semestre de 1996.

- A eliminação das estações de enchimento menos económicas: entre 1994 e 1997, a Exxon perdeu 11% das suas estações de enchimento de marca, a BP e a Mobil perdeu 10% dos seus sítios combinados e a Shell perdeu 30% das suas estações de serviço. Deve notar-se igualmente que, devido ao facto de a maior parte dos locais perdidos serem propriedade do comerciante ou explorado pelo comerciante, esta campanha deu igualmente origem a um maior controlo dos grandes operadores sobre a sua rede retalhista.

726. Por conseguinte e como resultado das acções de redução dos custos, [...] *.

727. Na realidade, todos os outros concorrentes parecem ter principalmente perdido terreno com os principais e os hipermercados nesse período: aparentemente não conseguiram acompanhar o ritmo imposto pelos hipermercados e pelas principais empresas petrolíferas, uma vez que as quotas de mercado de cada um destes grupos de concorrentes diminuiu mais de 23% entre 1994 e 1998.

Os principais de pequenas dimensões e os retalhistas independentes deixaram de exercer qualquer pressão competitiva

728. As alterações no sector retalhista dos combustíveis para motores no Reino Unido deu origem a uma nova estrutura de mercado, em que os principais de pequenas dimensões e os retalhistas independentes deixaram de exercer uma pressão competitiva real.

729. Tal é claramente indicado pelo facto de os principais de pequenas dimensões e os retalhistas independentes não terem conseguido acompanhar o ritmo imposto pelos

hipermercados e pelas principais empresas petrolíferas; tal é igualmente sugerido pelo facto de enfrentarem agora capacidades úteis médias muito inferiores (menos de 2 300) às das principais empresas petrolíferas (mais de [...]*) ou dos hipermercados; esta situação é finalmente confirmada pelo facto de nenhum destes concorrentes individuais ter uma quota de mercado actualmente superior a 6% e [...]*

730. Tal é igualmente apoiado pelo relatório do OFT, que refere que "as margens de lucro dos retalhistas independentes (...) são susceptíveis, na maior parte dos casos, de ser inferiores às dos outros sítios em áreas comparáveis e podem ser insustentavelmente baixas para muitos desses retalhistas".

Os hipermercados tornar-se-ão seguidores de preços

731. Existem igualmente indícios de que os hipermercados deixarão de procurar ou deixarão de poder realizar acções competitivas a nível dos preços e tornar-se-ão seguidores dos principais. Em especial, os hipermercados indicaram que, apesar de continuarem a fixar os seus preços de forma a alinhá-los pelos preços mais baixos apresentados em quaisquer sítios dos seus principais concorrentes, têm agora tendência para se afastar de uma política de procura activa de afinação de preços mais baixos na bomba do que os estabelecimentos das empresas petrolíferas seus concorrentes essenciais.
732. [...]*. É igualmente confirmado pelo facto de, apesar de as margens brutas se aproximarem dos níveis históricos de 1997, se esperar que aumentem nos próximos anos.
733. Uma primeira explicação para esta evolução é que os hipermercados terão pouco espaço para acções competitivas agressivas, uma vez que deixaram de ter benefícios reais em termos de custos em relação aos principais. [...]*. Além disso, os resultados do inquérito realizado pela Comissão sugerem que os custos dos hipermercados aumentarão no futuro, uma vez que os novos locais deixarão de ter capacidades úteis mais baixas e enfrentarão assim custos mais elevados do que os actuais.
734. O inquérito da Comissão revela que uma outra explicação é que, após a campanha Pricewatch, os hipermercados aprenderam que qualquer fixação de preços agressiva seria seguida pelos principais. Mesmo se tal comportar graves prejuízos no sector retalhista. Nesse caso, não haveria quaisquer incentivos para reduções de preços, uma vez que não daria origem a quotas de mercado mais elevadas, mas sim a lucros menores.
735. O facto de provavelmente os hipermercados não terem nada a ganhar de uma fixação de preços agressiva é ainda confirmado pelo facto de não poderem expandir significativamente os seus volumes de vendas. Os resultados do inquérito da Comissão indicam que será muito difícil para eles expandir os volumes de vendas através das suas actuais instalações ou de ter autorizações de planeamento para novos locais e que, apesar de os hipermercados projectarem abrir estações de enchimento adicionais, estas estações terão capacidades úteis inferiores (e portanto rentabilidade inferior). Os hipermercados indicaram igualmente que não antecipavam qualquer crescimento significativo das suas quotas de mercado.
736. Estas conclusões seriam apoiadas pelo relatório do OFT que refere que "os locais para gasolina dos supermercados parecem estar próximos do limite do seu

crescimento. (...) Um novo crescimento dos volumes só poderá provir de maiores quotas de mercado e mesmo esta situação restringe a capacidade. À medida que as vendas de gasolina atingem o seu limite, o incentivo para vender a margens baixas (...) será reduzido".

737. Finalmente, alguns hipermercados criaram recentemente empresas comuns com os principais operadores para o estabelecimento e a exploração de lojas de marca nos hipermercados em estações de enchimento com marcas dos principais. Exemplos dessas empresas comuns são a BP/Safeway e a Exxon/Tesco. Essa colaboração é actualmente limitada aos locais com marca dos principais e não tem qualquer impacto quer sobre a operação quer sobre o fornecimento das próprias estações de enchimento dos hipermercados. Contudo, é óbvio que criará a longo prazo relações entre os hipermercados e os principais, que poderão eventualmente alargar-se às actividades retalhistas de combustíveis dos hipermercados e reduzirão provavelmente de qualquer modo o incentivo dos hipermercados de entrarem em concorrência com os principais.
738. Por conseguinte, apesar dos hipermercados actuarem tradicionalmente como líderes de preços no sector retalhista dos combustíveis para motores, as suas quotas de mercado e as suas capacidades estão em equilíbrio e parecem tornar-se seguidores dos preços dos principais. Isto é ainda confirmado pelos resultados do inquérito da Comissão, em que os hipermercados indicaram que, no caso de movimentos dos preços grossistas, aguardariam geralmente a reacção dos principais antes de decidir qual seria o seu próprio movimento.

Os principais operadores tornam-se líderes de mercado evidentes

739. Pelo contrário, os principais parecem ter saído reforçados e não enfraquecidos pela feroz concorrência a nível dos preços de 1995-1996. Isto é em primeiro lugar claramente indicado pelo facto das suas quotas de mercado combinadas terem aumentado em aproximadamente [...]%% entre 1995 e 1998.
740. Além disso, apesar das actuais margens brutas serem muito inferiores às que existiam no início de 1995 (antes do início da concorrência agressiva com os hipermercados), alguns dos actuais lucros dos principais operadores parecem ser ainda maiores do que no início de 1995.
741. Para além de maiores lucros, os principais operadores obtiveram também um melhor controlo do mercado, uma vez que a maior parte dos prejuízos da guerra de preços foram suportados pelos principais mais pequenos e pelos retalhistas independentes. Os hipermercados deixaram de parecer estar numa situação em que podem substancialmente ameaçar a Exxon, a BP/Mobil e a Shell, tendo sido eliminado um número substancial de comerciantes que exploravam as estações de enchimento (em que os preços são menos facilmente controlados).
742. À luz do que precede, afigura-se que os principais se tornam agora os líderes de mercado evidentes do sector retalhista dos combustíveis para motores no Reino Unido e que qualquer concorrência significativa poderia por conseguinte suscitar apenas rivalidade entre os membros desta liga tendo outros concorrentes perdido qualquer capacidade substancial ou incentivo para lutar contra a Exxon, a BP/Mobil e a Shell.

743. As partes respondem que os preços na bomba sem impostos e as margens brutas de distribuição no Reino Unido permanecem entre as mais baixas da Europa, o que indica uma concorrência intensa e que é provável que a ampla tendência histórica de margens de declínio em resposta a uma concorrência intensa continue. Contudo, apesar de os preços na bomba antes de impostos e as margens brutas de distribuição no Reino Unido poderem ser relativamente baixas, pareceria tratar-se de custos. Por exemplo, os custos da Exxon parecem ter diminuído [...]%% entre 1994 e 1997. Em contrapartida, e em contradição com as objecções das partes, [...]*. Tais dados não parecem apoiar qualquer das alegações das partes.
744. As partes alegam igualmente que os documentos de que a Comissão dispõe demonstram que qualquer eventual aumento de preços por parte dos principais não seria seguido pelos hipermercados e que a política dos hipermercados de serem imbatíveis em termos de preços nas suas áreas cativas não é susceptível de mudar na sequência da operação notificada. Isto indicaria que os principais não podem exercer qualquer poder de mercado. Contudo, tal como explicado supra, os hipermercados podem continuar a registar os preços mais baixos nas suas áreas cativas, mas seguem igualmente os aumentos de preços. [...]*. É igualmente confirmado pelo facto de os hipermercados terem indicado que teriam agora tendência para mudar de uma política de procurar activamente afixar preços na bomba mais baixos do que os estabelecimentos das empresas petrolíferas concorrentes e que, no caso de um aumento de preços, aguardariam geralmente a reacção dos principais antes de decidir o seu próprio movimento. É finalmente coerente com o facto de os hipermercados considerarem difícil expandir as vendas nas actuais instalações e abrir estações de serviço competitivas. Nesse contexto, o facto de alguns hipermercados terem indicado que não acompanhariam completamente um aumento de preços de 5% deve-se provavelmente (tal como sugerem as suas respostas) ao facto de um aumento de preços de 5% ser muito pouco vulgar no mercado dos combustíveis a retalho.
745. Para além disso, a nova estrutura de mercado parece proporcionar fortes incentivos para um comportamento oligopolista, que se afigura ser ainda mais elevado do que anteriormente ao aumento dos hipermercados.
746. O facto de a estrutura do mercado ser conducente a um comportamento oligopolista é claramente indicado pelas características gerais do sector dos combustíveis para motores na Europa (ou seja, homogeneidade do produto, transparência, ausência de evolução tecnológica, rigidez da procura, ausência de poder de compra compensatório, elevados obstáculos à entrada, etc.) e das relações entre a Exxon, BP/Mobil e Shell (integração vertical, contactos multimercado e outros).
747. No entanto, para além destas características de carácter geral, a estrutura do mercado britânico, tal como resultou da sua recente evolução, aumenta mesmo esses incentivos num grau inquestionavelmente nunca visto há muitos anos (se mesmo alguma vez).
748. Em primeiro lugar, o mercado das vendas a retalho do Reino Unido no que diz respeito aos combustíveis para motores parece ter estado particularmente estagnado nos últimos anos, uma vez que os volumes vendidos no Reino Unido parecem ter aumentado menos de 2% de 1994 a 1998.
749. Em segundo lugar, verifica-se claramente uma simetria entre as quotas de mercado da Exxon, da BP/Mobil e da Shell que, em 1998, atingiram entre [10-20]%% (para a

Shell) e [10-20]*% (para a Exxon). Apesar de poder alegar-se que não existe qualquer estabilidade nestas quotas de mercado nos últimos quatro anos, o que é mais importante é que i) todas estas quotas de mercado aumentaram (reflectindo deste modo o aumento da influência dos principais operadores no sector dos combustíveis para motores), e ii) a simetria nas quotas de mercado dos principais operadores aumentou nos últimos anos, à medida que a diferença entre a mais alta e a mais baixa destas quotas de mercado diminuiu 37% desde 1994.

750. Em terceiro lugar, parece igualmente existir uma forte correlação entre a estrutura de custos destas empresas, [...]*. As partes discordam com este ponto e alegam que as diferenças de custos operacionais entre os vários participantes nesse mercado são muito mais vastas do que isto. [...]*. As partes alegam igualmente que, mesmo no âmbito da Exxon, existem diferenças a nível dos custos consoante o formato e a oferta da estação de serviço. Contudo, em primeiro lugar deve notar-se que a estratégia nacional dos operadores de mercado (e, pelo menos, da Exxon) é definida com base nos requisitos de equilíbrio médios e que, por conseguinte, é a estrutura de custos média dos operadores no mercado que deve ser tomada em consideração na discussão da simetria das suas estruturas de custos. Em segundo lugar, o facto de os custos poderem variar numa grande medida mesmo no âmbito de um determinado concorrente confirma ainda mais que uma diferença de aproximadamente 0,01 libras esterlinas por litro entre os custos médios de vários concorrentes é indício de uma simetria de custos entre estes concorrentes.
751. Em quarto lugar, a Exxon, a BP/Mobil e a Shell parecem ter incentivos simétricos, uma vez que todos os três principais conseguem uma cobertura nacional do mercado britânico e possuem o mesmo grau de integração vertical. Partilham também a propriedade de algumas instalações de armazenagem bem como oleodutos.
752. Finalmente e talvez mais importante ainda, os principais operadores têm agora um poder de mercado considerável no sector retalhista dos combustíveis para motores no Reino Unido. Isto reforça significativamente os benefícios que os principais operadores podem retirar de qualquer comportamento coordenado e por conseguinte também aumenta substancialmente qualquer incentivo que tenham para agir em consequência.
753. Por conseguinte, apesar de poder concluir-se, tal como as partes apresentaram e o OFT referiu em 1998, que o sector retalhista dos combustíveis para motores no Reino Unido é ainda competitivo, afigura-se que os principais adquiriram uma vez mais o controlo deste mercado, que qualquer concorrência significativa apenas poderia por conseguinte resultar da rivalidade entre os membros desta liga e que essa rivalidade se tornou mais improvável devido à evolução acima referida.
754. As partes respondem que a concorrência no sector retalhista dos combustíveis para motores no Reino Unido é intensa, com base no facto de as análises das Autoridades britânicas em matéria de concorrência efectuadas no mercado terem concluído que este era altamente competitivo. Todavia, tal como explicado supra, o mercado parece ter evoluído significativamente nos últimos anos, tendo a feroz concorrência a nível dos preços de meados da década de noventa dado lugar a um controlo por parte dos principais. E, apesar do último relatório do OFT indicar que o mercado está a funcionar de uma forma competitiva, conclui igualmente que "o mercado exigirá um controlo a fim de garantir que a concorrência entre os principais não é silenciada no caso de este mercado se tornar mais concentrado".

Obstáculos à entrada - expansão - concorrência potencial

755. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell não parecem ser contestadas pela perspectiva de um eventual crescimento ou entrada no mercado, uma vez que os volumes vendidos no Reino Unido parecem ter estado relativamente estáveis desde 1994 (cresceram menos de 2% em 3 anos) e uma vez que parece muito improvável uma entrada no mercado.
756. Em especial, o relatório do OFT refere que "a entrada no sector retalhista é actualmente pouco atractiva dadas as reduzidas margens disponíveis relativamente às vendas de combustíveis e aos custos de cumprimento da legislação ambiental. A fim de realizar receitas suficientes, a entrada deve ser feita numa escala bastante grande e pode ser difícil obter autorização de planeamento para novas localizações. Pode alegar-se que novas entradas poderão ocorrer no futuro através da reabertura de vários locais que foram encerrados nos últimos anos. No entanto, estes tenderão a ser locais mais pequenos e, devido à regulamentação ambiental, locais que têm que estar completamente encerrados e os reservatórios cheios com cimento. Esses locais terão frequentemente uma utilização alternativa, o que torna a reabertura de um antigo local quase tão difícil como a construção de um novo".
757. E, apesar de as partes alegarem que novas entradas na comercialização dos combustíveis a retalho são correntes, podem apenas citar os exemplos dos hipermercados (que não são realmente novos candidatos) e da rede "Save" (que tem uma quota de mercado muito limitada e perdeu 15% das suas estações de enchimento em 1997).

O ENQUADRAMENTO PÓS-OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - O IMPACTO DA OPERAÇÃO SOBRE A CONCORRÊNCIA

758. O impacto da actual operação deve ser apreciado à luz dos antecedentes supramencionados, tendo igualmente em conta as características identificadas na secção relativa às características estruturais dos mercados retalhistas de combustíveis para motores em geral.
759. Tal como explicado supra, o mercado britânico das vendas a retalho de combustíveis para motores é agora claramente liderado pelos principais, tendo os outros concorrentes perdido qualquer capacidade ou incentivo para desenvolverem uma concorrência substancial contra a Exxon, a BP/Mobil e a Shell. A estrutura do mercado conduz significativamente a um comportamento oligopolista entre os três principais, que têm características semelhantes e quotas de mercado comparáveis.
760. Terceiros indicaram que existiu uma fixação de preços concorrencial entre a Exxon e a BP, e que é esta dinâmica que pode ser considerada como influenciando no futuro a fixação de preços no mercado britânico. [...]*. Dados os incentivos novos e fortes dos principais para um comportamento oligopolista, é pouco provável que esta rivalidade pudesse continuar no futuro na mesma dimensão.
761. Tal como explicado supra, a concentração notificada criará uma ligação estrutural entre a Exxon e a BP/Mobil, que dará origem a que a Exxon possa exercer uma influência significativa na empresa comum BP/Mobil e, mais em geral, criará novos incentivos para uma cooperação entre estas duas empresas. Dada a presença adicional de fortes incentivos relacionados com o mercado no que diz respeito a essa

cooperação, é muito provável que, na sequência da concentração, seja eliminada qualquer concorrência real Exxon e BP/Mobil.

762. Existem também fortes indícios de que a Shell procurará contestar a posição concorrencial da Exxon e da BP/Mobil. É muito provável que a Shell se venha por seu lado a juntar à Exxon e à BP/Mobil a fim de constituir um oligopólio.
763. Pareceria que, mesmo antes da operação de concentração, a Shell não foi tradicionalmente um concorrente muito agressivo em termos de preços. [...]*. Além disso, parece que a Shell teria sido um dos principais participantes no movimento de restabelecimento dos preços, [...]*.
764. Pelo contrário, terceiros indicaram que a política da Shell parece ser a de procurar uma posição de qualidade máxima em termos de marca que é aplicável não apenas aos combustíveis. Isto pareceria ter conduzido a Shell a fixar o preços dos seus produtos acima do mercado.
765. Não existe também qualquer indício de que a Shell procure ou consiga contestar esta estratégia [...]*. Em segundo lugar, ao contrário da Exxon e da BP/Mobil, a Shell não está envolvida em empresas comuns com hipermercados e por conseguinte não pode propor ofertas semelhantes. Por último, a actual estratégia da Shell parece ter relativamente êxito, uma vez que a sua quota de mercado nos volumes de retalhistas dos combustíveis para motores aumentou 13% entre 1994 e 1998 (apesar de, tal como indicado supra, esse crescimento vir a ser limitado no futuro).
766. Além disso, a Shell está já envolvida numa série de parcerias com a BP/Mobil e com a Exxon: a Shell possui conjuntamente uma série de terminais de distribuição no Reino Unido quer com a BP/Mobil quer com a Exxon, e a Shell e a BP/Mobil participam ambas na propriedade de duas das principais redes de oleodutos que cobrem a Inglaterra e o País de Gales. Prevê-se também que as ligações da Shell com a BP venham a aumentar após o encerramento da refinaria Shellhaven da Shell, quando esta empresa provavelmente se abastecer de uma parte substancial dos seus combustíveis refinados junto da refinaria Coryton da BP/Mobil.
767. E finalmente, seria ainda menos provável que a Shell passasse a ter uma postura competitiva, uma vez que os incentivos para o oligopólio descritos supra são agora mais fortes do que provavelmente o eram há alguns anos atrás.
768. À luz do que precede, pode concluir-se que, após a operação, os principais estarão envolvidos num oligopólio no sector dos combustíveis para motores no Reino Unido.

Posição competitiva única no sector grossista

769. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell desenvolvem as suas actividades nas vendas não retalhistas de gasolina e diesel para motores a terceiros. Segundo os dados de que a Comissão dispõe, as suas actuais quotas combinadas nesse sector seriam da ordem dos [30-40]*%.
770. Além disso, estes dados do mercado subestimam o poder de mercado real dos principais. Quanto a esse aspecto, deve notar-se que, mesmo após o encerramento da refinaria de Shellhaven, os principais operadores representarão colectivamente cerca de [50-60]*% da capacidade total de refinação do Reino Unido; possuirão também em conjunto aproximadamente [40-50]*% dos terminais de distribuição no

Reino Unido e participarão (juntamente com operadores não principais) na propriedade conjunta de [0-10]*% adicionais nos terminais de distribuição; e finalmente, as instalações Fawley da Exxon e a Coryton da BP/Mobil serão as únicas duas refinarias no sul e sudeste da Inglaterra.

771. A Exxon, a BP/Mobil e a Shell terão por conseguinte uma posição competitiva única. Em primeiro lugar, enquanto refinadores, estas empresas terão a oportunidade de concluir acordos de swaps com outros refinadores e por conseguinte obter fornecimentos a nível nacional em melhores condições do que as dos não refinadores. E em segundo lugar, terão vantagens competitivas significativas sobre os outros refinadores, uma vez que alcançam volumes de vendas inigualáveis e ganharão uma cobertura geográfica do território britânico ímpar. Por exemplo, a capacidade de refinação dos principais será mais de cinco vezes superior à dos seus concorrentes mais próximos (Texaco e Conoco) e o número de terminais de distribuição que possuem ou partilham será consideravelmente mais elevado do que o do seu concorrente mais próximo.
772. Os principais dependerão de swaps com outros refinadores numa medida muito menor do que outros refinadores que dependem da swaps com eles. Por conseguinte, uma eventual consequência da sua cooperação é que terão o incentivo e a possibilidade de impor condições mais rigorosas nos acordos de swap que têm com outros refinadores.
773. Uma outra eventual consequência da situação após a concentração é que os principais operadores estarão numa melhor posição para anular acções competitivas locais (tais como a entrada no mercado) por parte de outros refinadores ou outros grossistas BP/Mobil, uma vez que, dada a sua maior cobertura geográfica, poderão compensar os custos resultantes de acções competitivas locais sobre maiores volumes e territórios mais vastos.
774. Uma terceira eventual consequência da situação pós-concentração é que a Exxon influenciará a BP/Mobil (ou mesmo a Shell), actualmente um importante fornecedor de hipermercados, para oferecer preços mais elevados ou quantidades limitadas a estes clientes. Alguns hipermercados têm expressado preocupações que tal comportamento possa aumentar os seus custos e por conseguinte minar a sua competitividade no sector retalhista dos combustíveis para motores a jusante.
775. Dada a sobrecapacidade de refinação e o montante significativo de grossistas no Reino Unido, a operação não criará provavelmente uma posição dominante no sector não retalhista neste país. Contudo, os principais operadores terão uma posição competitiva única nesse sector que, tal como explicado supra, aumentará os custos de fornecimento dos seus concorrentes.
776. As partes alegam que o facto de empresas que não os principais controlarem aproximadamente 46% da capacidade de refinação no Reino Unido e 58% dos terminais de distribuição britânicos demonstra que deve ser posta em questão qualquer conclusão de que os principais serão capazes de exercer poder de mercado ou conseguirão aumentar na sequência da operação os custos de fornecimento dos outros concorrentes. Tal como explicado supra, é à luz destes dados e do inquérito da Comissão que pode concluir-se que o sector grossista permanecerá competitivo. Contudo, os argumentos das partes aparentemente não conseguem explicar o facto de os outros concorrentes do sector grossista serem muito mais pequenos do que qualquer dos principais, que têm normalmente uma cobertura geográfica limitada e

que ou não têm acesso a swaps ou dependem de swaps das partes numa medida muito maior do que os principais dependem de swaps com eles. Por conseguinte, não põem em questão o facto de os principais serem capazes de suportar os custos de fornecimento dos seus rivais ou realizar com êxito acções competitivas locais.

777. Segundo as partes, os elementos de prova indicam também que as empresas integradas tratam a refinação e a comercialização como actividades comerciais distintas. Por conseguinte, as partes consideram que a integração vertical não confere aos principais quaisquer vantagens face aos operadores não integrados e que tal é indicado pelo crescimento da presença de empresas não integradas, especialmente hipermercados ou cadeias como a British Fuels. Todavia, o facto de a refinação e a comercialização serem tratadas como actividades comerciais distintas não exclui o facto de a integração vertical poder conferir e conferir já vantagens competitivas a empresas integradas, uma vez que os refinadores têm acesso a fornecimentos garantidos e a swaps e, no que diz respeito aos principais, que beneficiam também de uma cobertura geográfica extensiva e infra-estruturas de distribuição (tais como oleodutos e terminais de distribuição). Além disso, deve notar-se que, para além dos hipermercados (cuja dimensão, presença e reconhecimento da marca os torna de alguma maneira concorrentes excepcionais), as empresas não integradas representam apenas uma fracção muito diminuta (menos de 6%) e em declínio das vendas a retalho.

Liderança do mercado incontestada no sector retalhista

778. Os principais são os três principais retalhistas no Reino Unido e ainda mais significativamente os dois operadores mais importantes. As suas quotas de mercado combinadas são aproximadamente [50-60]*% - cerca de [...] vezes tão elevadas quanto as do seu concorrente mais próximo (a Tesco, que está envolvida numa empresa comum com a Exxon).

779. Tal como explicado nos pontos 728-738, a recente evolução do sector retalhista dos combustíveis para motores caracterizou-se pelo declínio dos concorrentes tradicionais dos principais, isto é, os mini principais e os retalhistas independentes. Deu igualmente origem ao facto de os hipermercados passarem de uma postura de liderança dos preços e de uma postura competitiva e agressiva para uma posição de seguidores de preços com expectativas limitadas em termos de crescimento de quota de mercado.

780. Mais especificamente, a actual dinâmica do mercado revela que os principais continuam a ganhar mercado à custa dos mini principais e dos retalhistas independentes. Por conseguinte, pode prevê-se que, devido a esta evolução e às restrições de capacidade dos hipermercados, o mercado combinado dos principais chegaria mesmo a níveis mais elevados nos próximos anos e que estas empresas garantiriam definitivamente o seu controlo sobre o mercado retalhista.

781. Estas conclusões serão ainda mais reforçadas após a operação uma vez que, tal como foi explicado nos pontos 769-777, os principais operadores terão agora a possibilidade de aumentar os custos de fornecimento dos outros retalhistas e por conseguinte enfraquecer as posições destes concorrentes no sector retalhista.

782. Finalmente, dada a cobertura geográfica normalmente limitada dos hipermercados e dos retalhistas independentes, e, em contrapartida, a presença extensiva a nível nacional dos principais, a Exxon, a BP/Mobil e a Shell poderiam colectivamente

realizar acções competitivas selectivas em algumas áreas e prejudicar significativamente os concorrentes embora compensando os custos associados a estas acções através de aumentos de preços limitados a nível nacional. As partes discordam do facto de os hipermercados terem uma cobertura geográfica limitada, uma vez que [...] *% das estações de serviço da Exxon e [...] *% das estações de serviço da BP/Mobil se encontram num raio de 5 quilómetros de um hipermercado. Contudo, deve notar-se que apenas uma fracção de hipermercados estão equipados com estações de serviço: segundo alguns hipermercados, apenas 35% a 50% das suas instalações estão equipadas com uma estação de serviço adjacente. Resulta que, mesmo apesar de um local das partes poder estar perto de um hipermercado, pode não confrontar-se com qualquer concorrência por parte deste hipermercado. Além disso, os dados fornecidos pelas partes referem-se a hipermercados no seu conjunto. Os seus dados podem por conseguinte ser incorrectos, na medida em que, apesar de os hipermercados no seu conjunto poderem alcançar uma cobertura nacional, cada cadeia de hipermercado individualmente tem uma presença muito mais limitada.

783. Por conseguinte, após a operação de concentração, as posições de mercado dos principais podem não ser contestadas com êxito por concorrentes não principais.

784. À luz do que precede, a concentração notificada criará uma posição dominante oligopolista por parte da Exxon, da BP/Mobil e da Shell no mercado das vendas a retalho de combustíveis para motores no Reino Unido, em resultado da qual uma concorrência efectiva seria entravada nesse Estado-Membro, que é uma parte significativa do EEE.

F. LUBRIFICANTES PARA AVIAÇÃO

785. Os lubrificantes para aviação (igualmente denominados lubrificantes para turbinas à base de éster ou óleos sintéticos para turbinas de aviação) são utilizados na lubrificação quer de motores a turbhélice (aviões comerciais e militares) quer aplicações ligadas à aeronáutica (os que foram desenvolvidas com base na tecnologia de motores para aviação, tais como alguns motores marítimos de turbinas ou alguns geradores de turbina e outros acessórios industriais). Tal como se poderá verificar nos pontos relativos à definição do mercado do produto, os lubrificantes para aviões comerciais, os lubrificantes para aviões militares e os lubrificantes para aplicações derivadas do sector da aeronáutica constituem três mercados do produto distintos.

786. O seu processo de produção segue mais ou menos as fases típicas do fabrico dos lubrificantes comuns, isto é, a mistura de matérias-primas de base sintéticas com aditivos, apesar dos ingredientes serem diferentes dos utilizados no fabrico de lubrificantes normais.

787. Tal como acontece em relação aos lubrificantes para veículos automóveis, o processo de fabrico e o lubrificante acabado exige, antes da comercialização e utilização em equipamento aeronáutico, autorizações das organizações relevantes, no caso presente, das autoridades militares relevantes e OEM. Contudo, em contraste com os lubrificantes para veículos automóveis e devido às normas de segurança mais rigorosas que os lubrificantes para a aviação têm de cumprir, o processo de aprovação para os lubrificantes para aviação é mais rigoroso e lento.

788. Existem três categorias principais de compradores de lubrificantes para aviação, ou seja, as companhias aéreas comerciais, a força aérea e vários clientes industriais.

DEFINIÇÃO DO MERCADO

Mercado do produto relevante

Os lubrificantes para a aviação e os lubrificantes normais não fazem parte do mesmo mercado

789. As partes apresentam o argumento de que os lubrificantes para aviação fazem parte do mesmo mercado dos lubrificantes normais (para veículos automóveis e industriais), analisados supra. Apesar das duas categorias de lubrificantes não serem substituíveis do ponto de vista da procura, as partes alegam que são substituíveis do ponto de vista da oferta e, por conseguinte, os fabricantes de lubrificantes normais, que não têm actividades no sector dos lubrificantes para a aviação podem, rápida e atempadamente, mudar o seu processo de produção para o dos lubrificantes para aviação. Três aspectos apoiam este ponto de vista: em primeiro lugar, as matérias-primas necessárias para a mistura de lubrificantes para aviação (isto é, aditivos e matéria-prima de base com éster polioliol) encontram-se amplamente disponíveis; em segundo lugar, o equipamento de mistura é o mesmo para as duas categorias de lubrificantes; em terceiro lugar, existe uma sobrecapacidade global a nível da mistura, que torna economicamente possível a reafecção de instalações de mistura. Por conseguinte, a substituição do lado da oferta com outros lubrificantes para veículos automóveis seria possível através da limpeza do equipamento de mistura utilizado anteriormente para os lubrificantes para veículos automóveis e convertendo-o, num período de tempo relativamente curto, em equipamento destinado ao fabrico de lubrificantes para aviação.

790. O inquérito de mercado concluiu que os lubrificantes normais (para veículos automóveis ou industriais) e os lubrificantes para aviação constituem dois mercados do produto distinto. Do lado da procura, não existe claramente qualquer substituição entre ambos; os requisitos mais rigorosos em termos de segurança dos lubrificantes para aviação e os enquadramentos operacionais diferentes dos motores para veículos automóveis e para aviões eliminam qualquer possibilidade de substituição do lado da procura com os lubrificantes comuns para veículos automóveis. As partes não negam esta alegação. Do ponto de vista da oferta, os argumentos das partes não conduzem à existência de um único mercado, uma vez que se baseiam apenas em aspectos puramente logísticos de substituição do lado da oferta. Mesmo partindo do princípio que a substituição de equipamento de mistura poderia ser possível tecnicamente (apesar de outros fabricantes inquiridos terem manifestado reservas quanto a essa possibilidade) e que um misturador de lubrificantes normais pode começar a misturar os lubrificantes para aviação, uma entrada plena no mercado não pode contudo ser conseguida fácil e rapidamente, uma vez que esta se caracteriza por obstáculos significativos, que serão discutidos nos pontos que se seguem. Adicionalmente, não só os lubrificantes normais não são substituíveis pelos lubrificantes para aviação, tal como se verificará nos pontos que se seguem, como existem mercados do produto ainda mais estreitos relativamente aos lubrificantes para aviação utilizados nos motores dos aviões comerciais, nos motores dos aviões militares e em aplicações resultantes do sector aeronáutico.

791. A existência de três mercados mais estreitos relativamente aos lubrificantes para a aviação é comprovada pela falta de substituição do lado da procura e da oferta entre as três categorias referidas supra. A falta de substituição do lado da procura entre as várias categorias de lubrificantes para aviação resulta de uma série de características de qualidade que limitam a utilização pretendida dos três produtos respectivos. Os lubrificantes para aviação utilizados nos motores de aviões comerciais têm de cumprir requisitos de qualidade e segurança mais elevados do que os utilizados nos motores dos aviões militares (os motores militares são revistos muito frequentemente e o período entre as revisões é de 200 a 1 000 horas comparado com as 20 000 horas para os motores comerciais). A falta de substituição do lado da oferta resulta de requisitos diferentes a nível das especificações e tempo necessário para a entrada no mercado em cada um dos mercados dos lubrificantes para aviação mais estreitos. A fim de conseguir uma plena entrada no mercado dos lubrificantes para os aviões comerciais, o fornecedor potencial necessitará de cumprir algumas fases tradicionais exigidas antes da comercialização do produto. O procedimento típico sublinhado infra, poderia levar até seis anos para os lubrificantes utilizados nos motores de aviões militares e até doze anos no que diz respeito aos lubrificantes utilizados em motores de aviões comerciais.
792. A fim de conseguir um produto comerciável que satisfaça as necessidades da maior parte das companhias aéreas que exploram frotas de aviões mistas, um fornecedor tem de realizar uma investigação extensiva tendo em vista a fórmula do produto. O tempo cumulado exigido para esta primeira fase pode variar entre três meses para os fabricantes já existentes no mercado até quatro anos para os novos candidatos à entrada no mercado. Nesta fase, um fornecedor não pode escolher entrar no processo de autorização militar e/ou comercial, mas fabricar e comercializar os produtos destinados a aplicações industriais (isto é, motores de turbina utilizados para a prospecção de petróleo, bombagem de gás, produção de electricidade ou motores marítimos com turbina). Posteriormente, para que um fornecedor comece a vender os produtos destinados aos aviões militares ou comerciais, são necessárias as respectivas aprovações militares e OEM. Em primeiro lugar, um fornecedor necessita de obter as autorizações das agências militares governamentais (por exemplo, US Navy, UK MoD, DGA francesa, etc.). Este processo inclui testes laboratoriais (proveta e banco de ensaio) e testes de referência com os motores. Pode levar até dois anos e constitui normalmente um pré-requisito para o pedido de teste OEM ou anteriormente exigido para a concessão de uma plena autorização OEM. Uma vez mais, um fornecedor pode escolher não continuar com a aprovação OEM, uma vez que tal é apenas exigido para os produtos destinados para utilização nas linhas aéreas comerciais. Nesse caso, um fornecedor pode centrar-se em lubrificantes destinados a clientes militares. Segundo as partes, o mercado militar é orientado por concursos, onde não existe fidelidade à marca e em que existe uma maior selecção.
793. A fase seguinte para uma plena entrada no mercado dos lubrificantes para aviação comercial é uma aprovação OEM. Consiste na certificação plena da maior parte dos motores e acessórios para aviação utilizados nas companhias aéreas comerciais. Isto inclui normalmente sete fabricantes de motores principais (isto é, General Electric, Rolls Royce, Pratt & Whitney, Allied Signal, Snecma, International Aero Engines,

CFM International); vinte modelos principais de motores; quatro principais fabricantes de acessórios; e quatro acessórios principais (APU, CSD, IDG e ATS)⁷⁰. O processo inclui testes laboratoriais (proveta e banco de ensaio), testes de referência do motor por modelo e uma avaliação morosa do serviço em voo por modelo. Segundo as estimativas das partes, o tempo cumulado necessário a partir do início da fórmula até à plena aprovação e comercialização dos lubrificantes para aviação comercial pode ir até doze anos. Contudo, as partes alegam que existe uma tendência para que o tempo necessário para obter as aprovações OEM comerciais diminua. Alguns fabricantes de motores não exigiriam em relação a alguns dos seus motores uma avaliação de voo. Por exemplo, a Pratt & Whitney reviu o seu programa e exigiu uma avaliação apenas de um motor reduzindo assim o tempo e os custos necessários para a passagem da aprovação militar para a aprovação comercial em [...] anos e [...] de dólares. As partes explicam que o tempo médio necessário para uma aprovação OEM comercial iria agora de [...] a [...] anos e custaria entre [...] e [...] de dólares. De qualquer modo, trata-se ainda de um obstáculo considerável à entrada no mercado.

794. De um ponto de vista técnico, os lubrificantes para aviação comercial poderiam ser utilizados em aplicações militares, não sendo contudo o contrário verdadeiro. Tal deve-se a testes adicionais exigidos para uma aprovação de aviação civil. Além disso, os lubrificantes utilizados em aplicações resultantes do sector da aeronáutica devem passar processos de aprovação muito limitados. De um ponto de vista técnico, tanto os lubrificantes comerciais como os militares poderiam ser utilizados nessas aplicações, não sendo contudo o contrário viável do ponto de vista técnico. Uma ilustração da substituição num sentido supramencionada é que a maior parte das companhias aéreas utilizam o mesmo produto para todas as aplicações aeronáuticas (tanto o equipamento de voo como o terrestre) e por esta razão compram apenas lubrificantes de qualidade superior para os motores de aviação comercial que obtiveram aprovações OEM⁷¹. Por conseguinte, tanto a substituíbilidade do lado da oferta como da procura podem ser considerada como funcionando numa única direcção. Tal é ainda mais evidente pelo número reduzido de fornecedores das companhias aéreas comerciais (a Exxon, a Mobil e numa menor medida a Shell e a Castrol) e a maior base de fornecedores para as utilizações militares (os principais operadores acima referidos mais um número de fabricantes especializados mais pequenos, tais como a NYCO, a Henkel, a Hatco, etc.).

795. Com base nos elementos de prova supramencionados, é razoável concluir que o sector dos lubrificantes para aviação é constituído por três mercados do produto distintos, divididos segundo a sua utilização prevista. A operação afectará materialmente o mercado dos lubrificantes para aviação comercial.

Mercado geográfico relevante

796. As partes sugerem que o mercado geográfico é mundial, declarando que a maior parte dos fabricantes abastecem a sua rede mundial a partir de uma ou de várias instalações; que os lubrificantes para aviação viajam facilmente e com custos reduzidos; que os preços são semelhantes nas diferentes regiões do mundo, e que

⁷⁰ Auxiliary Power Units, Constant Speed Drivers, Integrated Drive Generators and Air Turbine Starters,

⁷¹ Uma prova anedótica é que, para reduzir eventuais riscos a nível da segurança, as companhias aéreas utilizam o mesmo lubrificante com aprovação OEM para aplicações tanto fixas como aéreas a fim de garantir que um lubrificante não aprovado não pode ser utilizado por engano num motor de avião.

não existem quaisquer obstáculos comerciais. O inquérito de mercado confirmou a definição supra em relação a todos os tipos de lubrificantes para aviação. Por conseguinte, o mercado geográfico é considerado um mercado mundial.

APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

797. A Exxon e a Mobil representam [60-70]*% da produção e vendas mundiais de lubrificantes para turbinas à base de éster (Exxon: [30-40]*%; Mobil: [20-30]*%). Os outros principais fornecedores são a Shell ([0-10]*%), a Castrol (0-10]*), a NYCO (0-10]*%) e outros ([20-30]*%).
798. No mercado dos lubrificantes para motores de aviões comerciais, a quota de mercado combinada das partes na concentração é significativamente superior. Segundo as estimativas das partes, a sua quota de mercado combinada no final de 1997 era de [80-90]*% (Exxon: [40-50]*%; Mobil: [40-50]*%, Shell: [0-10]*%; outros: [0-10]*%). Companhias aéreas e concorrentes inquiridos durante o inquérito de mercado, indicaram que a entidade resultante da concentração representaria mais de [0-90]*% do mercado e que, actualmente, a Shell e a Castrol seriam os únicos fornecedores alternativos disponíveis, com [0-10]*% e [0-10]*% respectivamente (note-se que a Shell não tem quaisquer clientes em nenhuma das companhias aéreas americanas e vende marginalmente a transportadoras aéreas comerciais da UE).
799. A Exxon e a Mobil parecem ter quase uma liderança de mercado intransponível, que segundo alguns concorrentes se deve a condições históricas de mercado. O sector dos lubrificantes para aviação registou uma rendibilidade fraca e uma base de custos elevada como resultado da contínua necessidade de investigação e desenvolvimento induzida por avanços tecnológicos no fabrico dos aviões. Como consequência, muitos fornecedores retiraram-se do mercado. Todas as partes inquiridas indicaram o elevado nível de empenho que o mercado dos motores para aviação comercial exige. As empresas objecto da operação de concentração estão já empenhadas neste sector desde o início do desenvolvimento da tecnologia da turbina a jacto e passaram para o fornecedor escolhido por todas as principais companhias aéreas. Segundo as partes, a sua quota mais elevada nesse mercado deve-se à sua dedicação de longas décadas ao sector, enquanto outros fornecedores de lubrificantes para aviões se centraram noutros dois mercados (a Castrol no sector industrial e militar, a Shell no sector militar e outros produtos de aviação, a Hatco nas vendas de stocks à base de éster, novas marcas e vendas no sector militar). As partes alegam que não detêm qualquer liderança tecnológica intransponível, uma vez que a tecnologia exigida para entrar em concorrência seria uma tecnologia madura. Isto é provavelmente verdadeiro, mas não altera o facto de existirem elevados obstáculos à entrada no mercado devido aos processos de aprovação que tornam as entradas pouco prováveis mesmo que os preços viessem a aumentar.
800. Na realidade, os restantes produtores de lubrificantes para aviação tendem a ser fabricantes de lubrificantes e químicos especializados que se concentram principalmente em derivados aeroespaciais e alguns deles em aplicações militares. A Hatco (EUA), é um importante fornecedor de matéria-prima à base de éster e é principalmente um fornecedor de aplicações militares e derivados aeronáuticos que tem certas co-aprovações comerciais com a Shell; a NYCO (FR), é um fornecedor independente com uma gama principalmente de produtos para aviação militar e certas aprovações de fabricantes de aviões; a Anderol (EUA), é principalmente um fornecedor de aplicações de derivados aeronáuticos, com algumas actividades reduzidas em aplicações de aviação militar; a Henkel (EUA), é um fornecedor de

éster e tem uma actividade especializada dirigida para os derivados aeronáuticos e aplicações militares e não tem quaisquer autorizações para lubrificantes para aviação comercial. Outros fabricantes de lubrificantes para turbinas à base de éster e os mercados do produto que servem incluem os seguintes: Arpol Petroleum (US-rebranded-military); BP Marine Ltd (UK-rebranded-industrial); Caltex (US-rebranded-industrial); Delta Petroleum (US-rebranded-military, industrial); Hexagon (US-rebranded-military, industrial); Petron International (US-rebranded-military); Total (FR-rebranded-military); Velsicol (US-rebranded-military, industrial).

801. É bem claro que a Exxon e a Mobil são os fornecedores líderes dos seus próprios produtos para lubrificantes de aviação destinados aos motores para aviões comerciais e têm a maior capacidade de produção de lubrificantes para aviação. A concorrência efectiva no mercado dos lubrificantes para aviação comercial é reduzida aos dois fornecedores presentes na operação de concentração (os seus aumentos de preços respectivos nos últimos cinco anos foram de [...] *% e [...] *%). Quaisquer vantagens remanescentes em termos de negociação para os clientes serão por conseguinte suprimidas através da eliminação da concorrência entre esses dois concorrentes.
802. As partes alegam que, se a entidade resultante da concentração aumentasse os preços acima de níveis de concorrência, os fornecedores estabelecidos expandiriam as suas vendas e os concorrentes potenciais entrariam no mercado. O inquérito demonstrou que a procura de lubrificantes para motores de aviões comerciais é inelástica como consequência do baixo custo dos lubrificantes para aviação no custo total dos produtos da aviação das companhias aéreas comerciais e da maior prioridade que esses clientes têm em garantir um nível mais elevado de segurança em voo, que aumenta os custos de mudança e os impede de procurarem o melhor preço. Por exemplo, as partes explicaram que os clientes têm um incentivo para continuar a comprar ao seu fornecedor actual, uma vez que suportariam custos para mudar as marcas do óleo a jacto, incluindo formulários de notificação e de processamento com as suas autoridades de aviação do Governo local (incluindo a Federal Aviation Authority se voarem nos EUA), mudando todas as cópias dos seus manuais operacionais e de manutenção e emitindo comunicados a todos os aeroportos para os quais voam. Além disso, segundo as partes, as companhias aéreas tomam decisões a nível das compras de lubrificantes com base em avaliações do desempenho técnico e histórico, que não estão por conseguinte fortemente relacionadas com os preços.
803. Com uma quota de mercado combinada de [0-90] *%, a entidade resultante da concentração estaria na realidade numa posição de agir independentemente dos seus concorrentes e clientes. As partes alegam que apesar da reduzida elasticidade a nível dos preços da procura, será mais provável que se verifiquem novas entradas no mercado através dos actuais concorrentes como a Castrol, a Hatco e a Shell que poderiam expandir a sua produção de derivados aeronáuticos e lubrificantes para motores militares para lubrificantes para motores comerciais. Além disso, alegam que estas novas entradas seriam patrocinadas por companhias aéreas em resposta a preços mais elevados. O inquérito de mercado demonstrou que uma entrada no mercado pode não ser necessariamente incentivada no âmbito de um crescimento previsto da procura (1-2% nos próximos cinco anos), e pode ser substancialmente impedida por elevados custos de entrada, resultantes dos requisitos de aprovação e da preocupação de garantir uma rendibilidade através de volumes de vendas. Para além disto, as partes declararam que para que um fornecedor de lubrificantes para

motores de aviões comerciais entre em concorrência neste mercado de uma forma viável e otimizada, pode ser exigida uma quota de mercado mínima de 20%. De facto, os actuais fornecedores são reduzidos e partilham uma base de clientela mais pequena, enquanto não se verificaram quaisquer novas entradas no mercado dos lubrificantes para motores de aviões comerciais nos últimos vinte anos.

804. As partes alegam que a sua base de clientela de companhias aéreas tem um poder de compra significativo e salientam que a tendência para a concentração no sector das companhias aéreas está a aumentar o poder de compensação das companhias aéreas. Contudo, além do facto de os lubrificantes para aviação não constituírem uma área de custos significativa para as companhias aéreas, o inquérito revelou que a tendência para a concentração levará as alianças estratégicas entre companhias aéreas a centrarem-se nos custos e nas vendas de lugares e, a não ser que combinem os seus departamentos de engenharia, esse poder poderá nunca se tornar relevante para os fornecedores de lubrificantes. Além disso, as partes sugerem que um aumento de preços supracompetitivo teria efeitos negativos sobre vários outros produtos para aviação, que as mesmas companhias aéreas clientes podem proceder a aquisições junto do mesmo fornecedor. Todavia, as companhias aéreas inquiridas consideram os lubrificantes para aviação como um produto único e consideram que, se não existirem quaisquer substitutos para lubrificantes disponíveis, a existência de outros produtos para aviação não pode influenciar as relações comerciais existentes a nível dos lubrificantes para motores de aviões comerciais.
805. A operação reunirá e eliminará a concorrência entre os principais fornecedores actualmente em concorrência e conduzirá à criação de uma posição dominante detida pela entidade resultante da concentração no mercado dos lubrificantes para aviação utilizados nos motores de aviões comerciais.

G. COMBUSTÍVEIS PARA AVIAÇÃO

MERCADO DO PRODUTO

806. O combustível para aviação (ou jacto) é um combustível do tipo querosene utilizado como energia para os motores dos aviões a jacto. Apesar de ser semelhante ao querosene doméstico (utilizado para efeitos de aquecimento, em especial no Reino Unido), cumpre rigorosas especificações de desempenho. Segundo decisões anteriores (BP/Mobil, Shell/Gulf Oil), os combustíveis para aviação constituem um mercado do produto distinto dos outros combustíveis de transporte (tais como a gasolina, o diesel e os combustíveis marítimos). As partes notificantes apoiam igualmente este ponto de vista.

MERCADO GEOGRÁFICO

807. As partes declaram que o mercado dos combustíveis para aviação é um mercado mundial, ou pelo menos, tão vasto quanto o EEE. Para apoiar este ponto de vista, referem o facto de os combustíveis para aviação serem vendidos numa base de concurso a nível de contratos globais de fornecimento com as várias companhias aéreas, que exigem que os fornecedores entreguem o produto nos aeroportos de todo o mundo. Além disso, a fixação dos preços está relacionada com a cotação Platt's fazendo com que os preços dos combustíveis para aviação nos mercados de carga de todo o mundo se situem próximos uns dos outros.

808. A Comissão não considera que estes factos conduzam a um único mercado mundial. Deve ser estabelecida uma distinção entre o fabrico de combustíveis para aviação, que pode ser de relevância mundial e o fornecimento efectivo de combustíveis para aviação em localizações específicas, em que a logística das infra-estruturas pode limitar o âmbito geográfico da concorrência.
809. Apesar dos preços do mercado à saída da fábrica e do mercado da carga poderem ser alinhados, tal deve-se ao carácter de matéria-prima do produto e reflecte um alinhamento geral dos preços entre os produtos petrolíferos refinados. Dada a fixação uniforme de preços das matérias-primas (petróleo bruto) e a estrutura de custos mais ou menos uniforme dos processos de refinação e dos custos de transporte em todo o mundo, pode esperar-se, tal como acontece em relação a outros produtos petrolíferos refinados, que os combustíveis para aviação indiquem um preço uniforme a nível mundial. Contudo, quando se trata do fornecimento de combustíveis para aviação em aeroportos específicos, o carácter mundial deste mercado atenua-se. Apesar de as companhias aéreas lançarem concursos globais, não seleccionam necessariamente um único fornecedor para todas as suas necessidades a nível mundial; pelo contrário, seleccionam o proponente mais atractivo numa base específica de aeroportos, consoante as forças e vantagens relativas dos fornecedores numa determinada localização. Além disso, os preços cobrados para a entrega do produto no avião podem diferir de contrato para contrato. Os enquadramentos competitivos podem variar de aeroporto para aeroporto ou de localização para localização. Tal deve-se principalmente à infra-estrutura de distribuição para o fornecimento de combustíveis para aviação nos vários aeroportos, que se destina em geral a um aeroporto específico. Por conseguinte, os fornecedores não necessitam apenas de fabricar combustíveis para aviação capazes de ganhar contratos com companhias aéreas; necessitam igualmente de ter acesso à distribuição e infra-estrutura de carregamento específicas, que lhes permitirá comercializar efectivamente o seu produto na fase final da cadeia de fornecimento, isto é, no avião.
810. Os concorrentes inquiridos durante o inquérito de mercado contestaram também o âmbito mundial deste mercado. Indicaram que podem existir mercados específicos de um aeroporto, mesmo nos casos de vários aeroportos se encontrarem localizados na mesma área (por exemplo, os aeroportos londrinos de Heathrow, Gatwick e London City). Nesse contexto, do lado da procura, se o preço do combustível a jacto aumentar num aeroporto, uma companhia aérea não conseguiria mudar para outro aeroporto a fim de beneficiar do combustível a jacto mais barato, principalmente como resultado de restrições a nível da disponibilidade de faixas horárias. Do lado da oferta, a capacidade de uma empresa petrolífera de mudar de fornecer de um aeroporto para um outro depende do acesso às infra-estruturas logísticas. A substituíbilidade do lado da oferta é também por conseguinte limitada.
811. As partes admitem que o acesso às infra-estruturas de fornecimento do aeroporto é importante. Contudo, declaram que existe uma forte concorrência entre muitos fornecedores, com muitos dos mesmos fornecedores a aparecerem em diferentes aeroportos ou outros tendo constituído empresas comuns nas áreas de armazenagem do aeroporto e de actividades de abastecimento dos aviões.
812. Apesar desta declaração não ser incorrecta, o inquérito demonstrou contudo que pelo menos num aeroporto europeu, o de Gatwick em Londres, a actual infra-estrutura de distribuição pode limitar severamente o acesso de novos fornecedores a este aeroporto, embora possa afectar as condições de acesso dos

actuais fornecedores, em resultado da concentração. Gatwick é abastecido através de uma rede de oleodutos específicos um dos quais pertencente à Exxon e o outro a um consórcio entre a Shell, a Mobil, a BP e a Texaco. Nesse contexto, a oferta e a procura de combustíveis para aviação em Gatwick não pode ser agrupada com a de um outro aeroporto nem mesmo aeroportos localizados muito próximo, tais como Heathrow ou London City. As companhias aéreas que operam a partir de Gatwick não poderiam por conseguinte aproveitar de uma variação de preços que se verificasse num outro aeroporto a fim de mudar a sua procura para esse aeroporto. As empresas de fornecimento não conseguiriam mudar do abastecimento de Gatwick para um outro aeroporto, uma vez que estão dependentes do acesso às infra-estruturas logísticas. Nesse contexto, as condições de procura e de oferta em relação a Gatwick parecem constituir um sistema fechado, que torna inviável a substituição entre aeroportos, uma vez que a procura e a oferta só podem ser satisfeitas localmente. Nestas circunstâncias, pode concluir-se que a oferta de combustíveis para aviação no aeroporto de Gatwick constitui um mercado geográfico distinto.

813. O aeroporto de Gatwick constitui uma parte substancial do mercado comum. Em termos de tráfego aéreo, Gatwick situa-se em quinto lugar nos aeroportos do EEE. Além disso, em termos de consumo de combustíveis para aviação, Gatwick representa 25% do consumo total de combustíveis para aviação no Reino Unido (Heathrow representa 55%, e os restantes aeroportos do Reino Unido em conjunto 20%) e 6% das vendas totais de combustíveis para aviação no EEE⁷².

Processo de fornecimento e infra-estruturas

814. Segundo as partes, as companhias aéreas são os principais clientes dos combustíveis para aviação. Compram combustível colocado no avião, o que significa que os fornecedores necessitam de acesso às infra-estruturas logísticas para transportar o produto da sua refinaria ou do terminal de importação para o aeroporto e para o avião. Essas infra-estruturas podem ser propriedade das mais importantes empresas petrolíferas ou de terceiros, incluindo o Estado. A maior parte dos aeroportos são fornecidos por oleoduto, normalmente directamente a partir de várias refinarias. O transporte ferroviário e por batelão pode igualmente ser utilizado para o transporte refinaria- aeroporto, apesar dessas alternativas poderem ser mais dispendiosas. No aeroporto, o combustível a jacto deve ser armazenado e poder repousar durante um mínimo de dois dias. A partir da armazenagem no aeroporto, o combustível a jacto é transportado para o avião quer através de um sistema de oleoduto ou de camiões especiais. Esta última fase é igualmente denominada "operação até ao avião". Nos domínios da armazenagem do aeroporto e das actividades até ao avião, os fornecedores constituíram empresas comuns a fim de reduzir os custos e alcançar eficiências. Todavia, tal pode não ser verdadeiro em relação ao transporte dos combustíveis à saída da refinaria ou do terminal à saída dos reservatórios de importação para o aeroporto, em que as redes de oleodutos próprias ou plenamente utilizadas podem limitar seriamente o acesso e por conseguinte a entrada e/ou expansão no mercado com êxito. Tal é o que acontece especialmente no aeroporto de Gatwick.

⁷² Na sua decisão de 6 de Julho de 1994 (Processo IV/M.460-Holdercim/Cedest) (JO C 211 de 2.8.1994), a Comissão declarou que os mercados que representam "menos de um por cento do consumo comunitário do produto" constituem uma parte não substancial do mercado comum.

Fornecimentos de combustíveis para aviação ao aeroporto de Gatwick

815. Como resultado da concentração, a entidade resultante da operação partilhará [40-50]*% dos combustíveis a jacto fornecidos a Gatwick. Esta quota de mercado será combinada com uma elevada percentagem em termos de propriedade dos meios de fornecimento mais vantajosos em termos de concorrência (oleodutos propriedade do sector, tais como o oleoduto de West London, o de Walton Gatwick e o actual sistema da Exxon, que liga directamente as suas refinarias Fawley a Gatwick). Segundo os concorrentes, todos os outros meios de fornecimento são quer restringidos por limites de capacidade ou seriamente prejudicados de um ponto de vista da concorrência. Além disso, a Exxon controlará uma parte substancial da capacidade de refinação dos combustíveis a jacto para o Sudeste da Inglaterra, uma vez que possui a refinaria Fawley e que adquirirá o controlo conjunto da refinaria Coryton, actualmente pertencente à BP/Mobil. Deve notar-se que nesta área a única outra refinaria disponível, a Shell Haven, deverá encerrar no final deste ano, o que significa que a entidade resultante da concentração terá a totalidade da capacidade de refinação no Sudeste da Inglaterra (a Mobil terá direito a [...]*% da produção de combustível a jacto da Coryton para a distribuição terrestre - note-se que os combustíveis para a aviação bem como os lubrificantes marítimos não fazem parte da actual empresa comum BP/Mobil). A quota combinada das partes dos fornecimentos de combustível a jacto para Heathrow e City Airport são respectivamente de [30-40]*% e [40-50]*%. Para além disso, as partes não possuiriam uma elevada percentagem de propriedade nas infra-estruturas relevantes utilizadas para o abastecimento destes aeroportos.
816. Na sequência da operação de concentração, a entidade resultante controlará uma parte substancial da totalidade da logística de oleodutos que serve Gatwick e uma parte ainda mais considerável dos oleodutos propriedade do sector (ver quadros de fornecimento em anexo, apresentados pelas partes e por concorrentes). A Exxon possui um oleoduto que liga a sua refinaria Fawley a Gatwick. Nenhum terceiro tem acesso a este oleoduto (para além da British Airways, a quem são dados direitos limitados de capacidade útil para o seu próprio fornecimento). A única rota directa alternativa para Gatwick é o oleoduto UKOP, através dos oleodutos Walton e West London. Alegadamente, esta rota não tem actualmente uma capacidade suficiente. A propriedade destes oleodutos é indicada no quadro que se segue:

Oleodutos propriedade do sector para o aeroporto de Gatwick

%	Shell	Mobil	TotalFina	Texaco	BP	Chevron
UKOP	[...]*					
West London						
Walton						

817. Os outros meios alternativos de acesso não são competitivos. O transporte ferroviário custaria mais 5 libras esterlinas por tonelada. O GPSS (um oleoduto de livre acesso propriedade do Governo) não tem qualquer acesso directo a Gatwick, mas necessita de atravessar o oleoduto Walton ([...]*% da Mobil). Esta alternativa não é viável, em primeiro lugar porque custaria 5 libras esterlinas suplementares por tonelada e em segundo lugar porque a linha GPSS-Walton está cheia. Um acesso alternativo, através da rota GPSS a partir do estuário de North Thames através de Aldermaston está na prática excluído, uma vez que em certos ponto-chave o fluxo funciona na direcção errada para o fornecimento a Gatwick. Mesmo partindo do

princípio que pode ser concedido acesso até ao oleoduto Walton, que tem acesso directo a Gatwick, teria de passar através do oleoduto West London ([...]*% da Mobil), o que, alegadamente, é de capacidade limitada.

818. Dado que o custo de acesso aos aeroportos através dos oleodutos propriedade do sector é de aproximadamente [...]* libras esterlinas por tonelada, parece ser uma desvantagem competitiva significativa para os fornecedores que necessitam de se basear nestas rotas alternativas. Como consequência, a entidade resultante da concentração teria efectivamente uma vantagem em termos logísticos sobre todos os outros concorrentes em relação a qualquer fornecimento de capacidade suplementar. Esta desvantagem competitiva é ainda mais grave para os operadores que não partilham os oleodutos existentes. Tal pode constituir um sério obstáculo à entrada no mercado, dado que são os custos logísticos que determinam a margem e por conseguinte o preço que pode ser cobrado a uma companhia aérea (sendo o custo do produto baseado amplamente na cotação Platt's e que os outros custos principais são os custos de acesso e de abastecimento do avião, sendo estes últimos os mesmos para todos os operadores, que conseguiram obter acesso ao aeroporto).
819. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes alegam que para além das duas principais rotas por oleoduto para o abastecimento de combustível a jacto ao aeroporto de Gatwick existem pelo menos três rotas alternativas, nomeadamente várias partes do oleoduto GPSS propriedade do Governo. Todavia, deve notar-se que todas estas rotas alternativas estão indirectamente ligadas a Gatwick através do oleoduto Walton. Na medida em que não garantem um acesso directo ao aeroporto de Gatwick, não podem ser consideradas como uma alternativa para as duas principais rotas por oleoduto.
820. As partes referem também que, enquanto as principais rotas por oleoduto para Gatwick estão todas em plena ou quase plena capacidade, a expansão dos oleodutos para combustíveis a jacto específico é relativamente fácil, caso os proprietários o decidam. Contudo, é um facto que como resultado da operação de concentração a Exxon/Mobil controlará exclusivamente uma rota de oleoduto enquanto detém uma participação significativa na única rota alternativa para Gatwick. A entidade resultante da concentração está por conseguinte numa posição de poder restringir o acesso a esta infra-estrutura, bem como de limitar sua expansão. Em resumo, o controlo pela entidade resultante da operação da maior parte das infra-estruturas essenciais, acesso que é necessário para fornecer o combustível a jacto ao aeroporto de Gatwick, pode dar origem a uma exclusão dos outros fornecedores de combustível a jacto do mercado do fornecimento de combustível a jacto ao aeroporto de Gatwick.
821. Em termos de fontes de abastecimento, deve notar-se que após o encerramento da Shell Haven, as refinarias Fawley da Exxon e Coryton da Mobil se tornarão de longe as fontes de abastecimento de combustíveis para jacto mais competitivas para abastecer Gatwick. [...]*. Outras refinarias britânicas com acessos à distribuição terrestre para o Sudeste de Inglaterra não têm qualquer excesso de capacidade de combustíveis para jactos (o Reino Unido era um importador líquido de 1,6 milhões de toneladas de combustíveis para jactos em 1998). Além disso, para além da Fawley e da Coryton, a principal fonte de abastecimento é o mercado da carga. O mercado da carga pode dar origem a uma desvantagem significativa em termos de preços, uma vez que actualmente, a diferença de custos CIF/FOB é de cerca de [...]* libras por tonelada. Por outro lado, não existe actualmente qualquer acesso competitivo a Gatwick por parte dos principais terminais de importação, uma vez

que o acesso se tornará dependente dos oleodutos propriedade do sector e/ou dos oleodutos GPSS ou de transporte ferroviário, sendo que estes últimos não são competitivos ou são pouco práticos, tal como referido supra.

822. As partes contestam o facto de que controlariam as fontes de fornecimento mais competitivas em relação ao mercado em questão. No que diz respeito a este aspecto, referem a presença de alguns concorrentes que fornecem o aeroporto de Gatwick a partir de refinarias localizadas fora do Sudeste de Inglaterra. Quanto a este ponto, embora seja incontestável que outros operadores fornecem combustíveis a jacto a Gatwick a partir de instalações de produção não localizadas na proximidade do aeroporto, permanece ainda o facto de como resultado da operação de concentração a entidade dela resultante se encontrar numa posição de fornecer o mercado dos combustíveis para jactos a partir das refinarias melhor localizadas. Por outras palavras, a proximidade das refinarias da Exxon e da Mobil em relação ao aeroporto de Gatwick constitui uma vantagem competitiva significativa.

Criação de uma posição dominante nos fornecimentos de combustíveis para jactos ao aeroporto de Gatwick

823. A Exxon dispõe actualmente de participações significativas no fornecimento de combustíveis para jactos a Gatwick. Como resultado da operação de concentração, esta posição será ainda mais reforçada. A entidade resultante da concentração será o fornecedor de [40-50]*% dos combustíveis para jactos a Gatwick. As partes concordam com esta estimativa. Para além do seu próprio oleoduto, a Exxon adquirirá as participações de capacidade da Mobil nos três oleodutos propriedade do sector ([...]*% do UKOP, [...]*% do West London e [...]*% do Walton Gatwick). Além disso, a entidade resultante da concentração terá a única capacidade de refinação competitiva na região.

824. Além disso, segundo os concorrentes, a Exxon tem nos seus próprios oleodutos capacidade suplementar de 1,1 milhões de toneladas. Poderia utilizar esta capacidade adicional para conquistar qualquer crescimento da procura em Gatwick, que se prevê duplique nos próximos dez anos. Outros fornecedores não têm qualquer capacidade disponível de refinação ou nos oleodutos para explorar qualquer novo crescimento do mercado.

825. Um concorrente de uma companhia aérea cliente importante que opera nos aeroportos do Reino Unido, incluindo Gatwick, queixou-se da posição supra-competitiva que a entidade resultante da operação adquirirá relativamente ao fornecimento a Gatwick de combustíveis par jactos. Com base nos elementos apresentados nos pontos anteriores, a Comissão considera que a operação dará origem à criação de uma posição dominante no mercado do fornecimento de combustíveis para aviação ao aeroporto de Gatwick, no Reino Unido.

IV. COMPROMISSOS E APRECIÇÃO

826. Em 3 de Setembro de 1999, as partes apresentaram determinados compromissos a fim de suprimir os problemas de concorrência, que a Comissão tinha identificado na sua comunicação de objecções de 26 de Julho de 1999. Em 20 de Setembro de 1999, as partes apresentaram alterações aos compromissos, tomando em consideração certos ajustamentos exigidos pela Comissão tendo especialmente em vista os resultados do estudo de mercado. Os compromissos serão resumidos e apreciados

nos pontos que se seguem, seguindo a ordem dos mercados relevantes, relativamente aos quais a Comissão levantou objecções, tal como seguido supra na parte da presente decisão relativa à apreciação.

827. O texto completo dos compromissos encontra-se em anexo à presente decisão, fazendo dela parte integrante.

A. GÁS NATURAL

MERCADO DE TRANSPORTE GROSSISTA NOS PAÍSES BAIXOS

828. No prazo de [...] a contar da data da Decisão da Comissão que aprova a concentração (“a data efectiva”), as partes chegarão a um acordo vinculativo relativamente à venda da Mobil Europe Gas Inc. (“MEGAS”) a um comprador, que a Comissão deve aprovar. A MEGAS será vendida como uma empresa em funcionamento viável, incluindo a sua carteira de fornecimentos e vendas contratuais, bem como todos os acordos de transporte e outros serviços associados. As partes nomearão igualmente um administrador independente e experimentado para supervisionar a gestão corrente da MEGAS durante a realização da venda.

829. A MEGAS é a entidade da Mobil que vende gás natural em concorrência com a Gasunie no mercado dos Países Baixos. Esta empresa será vendida com a sua carteira de fornecimentos contratuais. Note-se que a filial de produção a montante da Mobil nos Países Baixos concluiu contratos de exploração exaustiva relativamente a todas as suas concessões com a Gasunie, a MEGAS ou a filial alemã da Mobil. Os direitos e obrigações da MEGAS no âmbito destes contratos serão transferidos para o comprador, de forma a que este tenha acesso ao gás dos Países Baixos na mesma proporção à que a MEGAS teria tido acesso se tivesse permanecido no grupo Mobil. Por conseguinte, o comprador estará na mesma posição única relativamente aos contratos TPA com a Gasunie tal como a Mobil anteriormente (ver ponto 218). Uma vez que o comprador deve ser concorrente actual ou potencial viável com a capacidade de manter e desenvolver a MEGAS enquanto força competitiva activa, a Comissão tomará em consideração a possibilidade de o comprador ter acesso a gás natural proveniente de outras fontes que não os Países Baixos e transportar este gás para o mercado dos Países Baixos. Se estas condições (que devem ser controladas pela Comissão) estiverem satisfeitas, a situação anterior à operação será restabelecida de forma a que esta, subordinada ao cumprimento do compromisso, não conduzirá ao reforço da posição dominante da Gasunie no mercado do transporte grossista dos Países Baixos.

MERCADO(S) DO TRANSPORTE GROSSISTA DE LONGA DISTÂNCIA ALEMÃO(ÃES)

Alienação da participação de 25% da Exxon na Thyssengas

830. No prazo de [...] a contar da data efectiva, as partes chegarão a um acordo vinculativo relativo à venda da participação de 25% da Exxon no capital da Thyssengas GmbH a um terceiro aprovado pela Comissão. No prazo de 10 dias a contar da data efectiva, as partes nomearão um administrador independente e experimentado para representar os interesses da Exxon e exercer os direitos de voto de 25% da Exxon na Thyssengas.

831. A Comissão considera que, em geral, a alienação da participação da Exxon na Thyssengas compensa o reforço das posições dominantes que de outra forma se

verificariam em consequência da concentração. Este reforço diz respeito às actividades da Mobil no mercado de longa distância com uma quota de mercado actual de cerca de 1,5% e uma participação da Mobil de 7,4% no capital da Ruhrgas. Note-se relativamente a este aspecto que a Thyssengas possui uma quota de mercado de aproximadamente 7,3% no mercado da longa distância e é membro do oligopólio alemão definido.

832. Depois de as partes já não estarem implicadas na Thyssengas, a Comissão considera que esta empresa tem mais incentivos para contestar os outros membros do oligopólio e, desta forma, "substituir" o potencial da Mobil. Tal foi contestado por um terceiro, que alegou que a retirada da Exxon da Thyssengas não retiraria a Thyssengas do grupo do oligopólio e torná-la-ia num concorrente, compensando a eliminação da Mobil. Este terceiro explicou que tal se devia às restantes ligações em termos de capital entre a Thyssengas e os outros membros do oligopólio através da RWE-DEA (participação de 50% no Thyssengas) e da Shell (participação de 25% na Thyssengas).
833. Pelas razões que se seguem, a Comissão contentou-se com a proposta de retirada da Thyssengas no sentido de restaurar a concorrência até ao seu nível anterior à operação de concentração. Em primeiro lugar, a Mobil encontrava-se igualmente associada à Ruhrgas e funcionava em estreita ligação com a BEB no que diz respeito à sua produção alemã. Em segundo lugar, a participação e influência da RWE-DEA na Thyssengas são claramente mais importantes do que a sua participação de 3,5% na Ruhrgas (onde é membro do agrupamento Bergemann) e a sua obrigação de fornecer 60% da sua produção de gás alemão à Ruhrgas (este volume de fornecimento representa a menos de 1% de consumo de gás natural alemão). Por conseguinte, a RWE-DEA tem todos os incentivos para desenvolver e reforçar a Thyssengas. No que se refere à Shell, note-se que como consequência da fusão da Exxon com a Mobil e da Exxon se afastar da Thyssengas, os interesses entre a Exxon e a Shell deixarão, pela primeira vez em mais de 30 anos, de ser paralelos nos mercados do gás natural alemão. É difícil apreciar o impacto sobre o comportamento competitivo das diferentes empresas comuns (interacção competitiva entre a BEB-Thyssengas; BEB-Ruhrgas; Thyssengas-Ruhrgas, etc.), mas pode concluir-se que esta situação traz de volta um elemento de instabilidade ao funcionamento do oligopólio.
834. Ao apreciar o carácter apropriado do comprador da participação da Exxon na Thyssengas, a Comissão tomará devidamente em consideração os incentivos para um comportamento competitivo da Thyssengas atribuíveis à identidade do comprador.

Direitos de voto na Erdgas Münster

835. As partes desenvolverão os melhores esforços para obter o acordo dos outros accionistas na EGM a fim de reafectar uma certa percentagem dos direitos de voto actualmente detidos pela Mobil a esses accionistas (proporcionalmente aos seus actuais direitos de voto) de forma a que a BEB e a Mobil (ou Exxon Mobil) em conjunto detenham menos de 50% dos direitos de voto na EGM. O compromisso inclui uma reafecção relativamente a ambas as empresas no âmbito da EGM.
836. Como parte do estudo de mercado dos compromissos propostos, os outros accionistas da EGM indicaram à Comissão que não se opunham à reafecção em conformidade com os pormenores do compromisso. Nesta base e tendo em conta o

facto de o acordo com os accionistas vir a ser objecto de aprovação da Comissão, a Comissão está confiante de que as partes não obtenham o controlo das estruturas de gestão empresarial da EGM.

837. Por conseguinte, os incentivos da EGM de entrar em concorrência voltaram ao seu nível de antes da concentração. A Comissão considera que a EGM mantém a possibilidade de evoluir para um concorrente potencial no mercado do transporte grossista de longa distância num contexto de futura liberalização.

INSTALAÇÕES E ARMAZENAGEM SUBTERRÂNEA NO SUL DA ALEMANHA

838. Por um período de dez anos subsequente à data efectiva [...]*, as partes estarão dispostas a concluir um acordo vinculativo com terceiros para a venda de todos os direitos da Mobil a um ou mais dos reservatórios esgotados adequados para a conversão em instalações de armazenagem que sirvam o sul da Alemanha até ter vendido um volume estimado conjunto com uma capacidade operativa, posteriormente à conversão, de aproximadamente 600 MCM.
839. Se as partes e um potencial adquirente não conseguirem acordar num preço de mercado justo no prazo de seis meses a contar da manifestação de interesse escrita desse comprador num determinado reservatório, as partes, a pedido do potencial comprador, procurarão uma avaliação de mercado justa junto de três peritos independentes aprovados pela Comissão. As partes acordam que ficarão vinculadas à avaliação dos referidos peritos.
840. O compromisso de vender um ou mais depósitos esgotados com um volume operativo total estimado em 600 MCM representaria a possibilidade de aumentar o actual volume de armazenagem relevante em cerca de [...]*. É igualmente evidente, segundo a investigação de mercado, que o referido volume seria suficiente para entrar em concorrência com a Ruhrgas no mercado relevante. Nenhum dos inquiridos no estudo de mercado da Comissão contestou as soluções apresentadas como meio de suprimir os problemas em termos de concorrência. Por conseguinte, a Comissão considera que o compromisso garante que os obstáculos à entrada de potenciais concorrentes não serão aumentados em consequência da concentração. Por conseguinte, pode concluir-se nestas circunstâncias, que a posição dominante da Ruhrgas no mercado não será reforçada.

B. ÓLEOS DE BASE

841. No prazo de [...]* a contar da data efectiva, as partes comprometer-se-ão a transferir o controlo (na acepção do Regulamento das concentrações) de uma ou mais empresas de óleos de base que em conjunto representem aproximadamente [...]* barris por dia da capacidade de fabrico de óleo de base para a BP Amoco e/ou para um ou mais terceiros a serem aprovados pela Comissão, numa das seguintes formas ou combinação das mesmas:
- a) transferência (ou restituição) da propriedade [...]* ou capacidade equivalente; ou
 - b) um acordo de locação delongos prazos ou acordo similar de [...]*, renovável com opção do proprietário, nos termos do qual a gestão operacional e estratégica da capacidade de óleos de base em causa seja transferida, de modo que

o beneficiário da transferência possa decidir unilateralmente, sem informar as partes, sobre todas as questões de carácter operativo e estratégico. Esse acordo deverá estar sujeito à aprovação da Comissão e o acordo de arrendamento estabelecerá que o proprietário não terá acesso às informações do arrendatário que sejam sensíveis para efeitos de concorrência. Quando as referidas informações forem necessárias para o exercício dos direitos normais do proprietário, esta informação será fornecida a um representante independente, sujeito a obrigações de confidencialidade, à excepção do número limitado de questões (tais como os derrames de petróleo que exigem medidas por parte do proprietário), a serem identificados no acordo de locação.

842. Para além das instalações de fabrico de óleos de base, as empresas de óleos de base incluirão todo o pessoal necessário, contratos de fornecimento, listas de clientes e contratos relativos exclusivamente às instalações alienadas, o acesso à tecnologia e o fornecimento de assistência técnica para funcionamento de uma empresa de óleos de base.
843. Durante o período transitório, o sector dos lubrificantes da empresa comum BP/Mobil (que inclui as actividades de óleos de base) será gerido de uma forma inteiramente independente do resto do Grupo Exxon - Mobil, não havendo qualquer transferência de informações nem apresentação de relatórios a pessoas fora da empresa comum. Certas medidas transitórias relativas à empresa comum BP/Mobil que serão explicadas na Secção C são também claramente relevantes para as soluções apresentadas em matéria de óleos de base. Se as actividades relativas aos óleos de base não forem adquiridas pela BP Amoco, as partes comprometeram-se a mantê-las separadas das suas actividades nomeando um administrador separado.
844. As empresas prevêm também que as partes devem ajudar o comprador a fim de lhe permitir obter as necessárias certificações em termos de qualidade. Além disso, as partes comprometeram-se a transferir apenas os contratos de fornecimento relacionados com as actividades alienadas para o comprador. Estes contratos representam mais de [...] *% das vendas. Finalmente, a Mobil continuará (à escolha do comprador) a abastecer-se do que utiliza actualmente junto das refinarias alienadas por um período de [...] *. Isto representa cerca de [...] *% da produção destas refinarias.
845. A limitação da sobreposição resultante da concentração dependerá do resultado das negociações em curso entre a BP Amoco e a Mobil relativas à dissolução do sector dos lubrificantes da sua empresa comum. Todavia, os compromissos garantem que, independentemente do resultado das negociações relativas à dissolução do sector dos lubrificantes da empresa comum BP/Mobil, a parte da Exxon Mobil no mercado comercial não se elevará a mais de cerca de [menos de 40] *%. Nesta base, a operação alterada não dará origem à criação de uma posição dominante detida pela Exxon Mobil no mercado dos óleos de base.
846. Quando, em vez de uma venda das instalações de produção, o controlo tenha de ser alterado através de um acordo de arrendamento de longo prazo, a Comissão necessitará igualmente de aprovar esse acordo. Relativamente a este aspecto, a Comissão considera que a estrutura de um acordo desse tipo, tal como descrito nos compromissos, é uma base inicial suficiente para que a Comissão aprecie se o acordo conduziria a uma alteração do controlo e permitiria ao arrendatário explorar as actividades enquanto força competitiva activa.

847. Terceiros explicaram que um acordo de arrendamento seria em princípio exequível se o prazo do arrendamento fosse suficientemente longo. Explicaram também que qualquer comprador das actividades alienadas deveria possuir algumas actividades de mistura de lubrificantes a fim de constituir um concorrente viável. A Comissão considera que um período de quinze anos renovável com opção do comprador garantiria uma duração suficiente para que o comprador desenvolvesse actividades enquanto compromisso a longo prazo. Quanto à importância de o comprador possuir uma actividade no sector dos lubrificantes, a Comissão comprovará a idoneidade de um comprador ou arrendatário no momento em que as partes apresentem uma proposta à Comissão, e será tomada em consideração a integração das actividades dos óleos de base nas suas outras actividades.

C. VENDA RETALHISTA DE COMBUSTÍVEIS PARA MOTORES

848. Em resposta à conclusão da Comissão de que a concentração criará ou reforçará um domínio oligopolístico na Áustria, nas auto-estradas francesas com portagem, na Alemanha, no Luxemburgo, nos Países Baixos e no Reino Unido, as partes comprometeram-se a alienar a participação da Mobil na Aral e a pôr termo à participação da Mobil no departamento de combustíveis da empresa comum BP/Mobil.

ARAL

849. Os direitos da Mobil na Aral são detidos pela Mobil Marketing und Raffinerie GmbH (“MMRG”), uma filial a 100% da Mobil. [...]*

850. As partes comprometem-se a retirar-se completamente da Aral no prazo de [...] a contar da data efectiva. [...]*

851. [...]*

852. Este compromisso suprime completamente os incentivos da Exxon ou da BP/Mobil e da Aral de coordenarem o seu comportamento concorrencial e, por conseguinte, eliminam as objecções suscitadas pela Comissão.

A EMPRESA COMUM BP/MOBIL

853. As partes comprometem-se a retirar-se completamente, no prazo de [...] a contar da data efectiva, das actividades de combustíveis da empresa comum. Tal será efectuado através de uma das seguintes soluções alternativas: (i) venda da participação da Mobil na empresa comum à BP Amoco (ou, se a BP Amoco não pretender comprar esta participação e aceitar um terceiro, a um adequado), ou (ii) dissolução da empresa comum BP/Mobil, sendo essencialmente todos os activos relativos aos combustíveis adquiridos pela BP Amoco ou por um terceiro adequado.

854. Durante o período transitório, as partes comprometem-se (i) a nomear representantes independentes para o comité da empresa comum, que votarão no melhor interesse da empresa comum e não trocarão quaisquer informações relativas a combustíveis, óleos de base ou lubrificantes com a Mobil ou com a Exxon Mobil; e (ii) a eliminar o acesso por parte de pessoal das actividades de lubrificantes da empresa comum (exploradas pela Mobil) a informações relativas às actividades de combustíveis.

855. A Comissão considera que esta proposta constitui a melhor protecção possível durante o período transitório. A Comissão reconhece que a aplicação destas medidas transitórias depende em certa medida do outro parceiro na empresa comum, a BP Amoco. Contudo, enquanto operador das actividades de combustíveis, a BP Amoco terá um incentivo para garantir que não serão transmitidas à Exxon Mobil quaisquer informações. No entanto, a BP Amoco contestou a nomeação de representantes independentes no comité da empresa comum, alegando que tal representa uma afectação dos direitos da Mobil, que é proibido por contrato. Parece, todavia, que o facto de as partes se comprometerem face à Comissão em nomear determinados representantes independentes, a serem aprovados pela Comissão, possa não excluir partes da nomeação destes representantes enquanto representantes da Mobil nos termos do acordo da empresa comum. Também não é seguro que a BP Amoco e a Mobil encontrem uma maneira de acordar sobre a forma de isolar os sistemas de informação relativos às actividades de combustíveis das empresas de lubrificantes. No entanto, as partes comprometeram-se a cortar unilateralmente tais ligações se não conseguirem chegar a acordo com a BP Amoco num curto período de tempo. As partes comprometeram-se igualmente a nomear um observador independente, cuja tarefa consistirá em controlar o seu cumprimento das soluções propostas.
856. A BP Amoco alegou que o período para a retirada da Mobil da empresa comum BP/Mobil não deve ser superior a [...]*. Tal baseia-se em duas razões. Em primeiro lugar, a Mobil não teria de procurar um comprador, uma vez que apenas a BP Amoco poderia adquirir as suas participações na empresa comum BP/Mobil. Em segundo lugar, o período transitório seria prejudicial para a concorrência, devido à possibilidade de a Exxon Mobil beneficiar das informações relativas às actividades do sector retalhista dos combustíveis da BP/Mobil.
857. Contudo, a Comissão considera que a duração do período transitório é razoável. Ao determinar o período de tempo justo, a Comissão tinha de equilibrar por um lado a necessidade de uma rápida resolução das suas preocupações em termos de concorrência juntamente com o eventual prejuízo que a presença continuada da Mobil na empresa comum poderia causar a um dos principais concorrentes da Exxon, por outro, a necessidade de as partes obterem uma consideração adequada em caso de comprador monopsonista. Na realidade, a BP Amoco poderia estar disposta a ditar as condições da venda caso o período transitório fosse demasiado curto. Este período transitório não deve ser utilizado pelas partes para prolongar indevidamente a participação da Mobil na empresa comum. Por esta razão, os compromissos prevêm igualmente (i) uma obrigação de a Mobil aceitar a resolução de um perito para quaisquer questões associadas à avaliação da participação da Mobil, caso a BP Amoco o desejar; e (ii) uma obrigação de as partes negociarem de boa-fé com a BP Amoco. Os relatórios do observador independente informarão a Comissão de todas estas questões, permitindo à Comissão desta forma prever, em certas circunstâncias, um prazo mais curto para a alienação da participação da Mobil ou para a dissolução da empresa comum.

CONCLUSÃO

858. Os compromissos relativos aos combustíveis eliminariam todas sobreposições entre as actividades de combustíveis da Exxon e da Mobil em todos os mercados em que a Comissão concluiu que uma posição dominante oligopolística poderia ser criada ou reforçada e eventualmente no conjunto do sector dos combustíveis na Europa. Consequentemente, tais posições dominantes não serão criadas nem reforçadas.

D. LUBRIFICANTES PARA A AVIAÇÃO

859. No prazo de [...] * a contar da data efectiva, as partes alienarão as actividades de lubrificantes para a aviação a nível mundial da Exxon com companhias aéreas comerciais a um comprador aprovado pela Comissão. As actividades incluem produtos I&D, comercialização e vendas, instalações de mistura e embalagem, gestão da qualidade do produto e assistência técnica bem como a comercialização de vendas associadas, a gestão de qualidade do produto e o pessoal de assistência técnica. Um administrador garantirá que, durante o período transitório, as actividades da Exxon e da Mobil se manterão separadas.
860. O estudo de mercado realizado pela Comissão confirmou que a alienação das actividades de lubrificantes para a aviação da Exxon seriam preferíveis às actividades de lubrificantes para a aviação da Mobil (tal como inicialmente proposto pelas partes). Na realidade, as actividades da Mobil são integradas no grupo Mobil. A Mobil produz as suas próprias existências de óleos de base a partir de ésteres, e também cinco aditivos propriedade privada. Não se afigurou possível oferecer instalações de mistura da Mobil, uma vez que tal fazia parte de um complexo mais vasto. Os inquiridos no estudo de mercado da Comissão indicaram por conseguinte as suas dúvidas quanto à capacidade de um comprador das actividades de lubrificantes para a aviação da Mobil desenvolver actividades como força competitiva viável capaz de se opor às acções da Exxon Mobil. Ao serem informadas das dúvidas da Comissão quanto à adequação da alienação das actividades de lubrificantes para a aviação da Mobil, as partes propuseram abandonar as actividades da Exxon. Contrariamente às actividades de lubrificantes para a aviação da Mobil, as actividades de lubrificantes para a aviação da Exxon não estão estreitamente relacionadas com outras actividades da Exxon (fornecimento de matérias-primas provenientes em grande parte de terceiros; instalações de mistura separadas).
861. Nesta base, a Comissão considera que não será criada neste mercado qualquer posição dominante e que as suas preocupações em termos de concorrência expressas na comunicação de objecções são eliminadas.

E. COMBUSTÍVEIS PARA A AVIAÇÃO

862. As partes comprometeram-se a vender, no prazo de [...] * a contar da data efectiva, capacidades de oleoduto de combustíveis para a aviação da refinaria Coryton ao aeroporto de Gatwick equivalente aos volumes de venda da Mobil em 1998 em Gatwick. Este compromisso eliminará o controlo que as partes teriam conquistado através da sua operação de concentração no ponto de estrangulamento constituído pelo fornecimento de combustíveis para aviões a jacto no aeroporto de Gatwick. Por conseguinte, não será criada qualquer posição dominante no mercado do fornecimento de combustíveis para a aviação ao aeroporto de Gatwick.

TOMOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A concentração notificada em 3 de Maio de 1999, que consiste na fusão entre a Exxon Corporation e a Mobil Corporation é declarada compatível com o mercado comum e com

o funcionamento do Acordo EEE, desde que sejam inteiramente respeitados os compromissos resumidos nos pontos 826 a 862 e apresentados em pormenor no Anexo.

Artigo 2º

São destinatárias da presente decisão:

1. Exxon Corporation
5959 Las Calinas Boulevard
Irving
EUA – Texas

2. Mobil Corporation
3225 Gallows Road
Fairfax
EUA - Virginia

Feito em Bruxelas

Pela Comissão,

I. AS PARTES E A OPERAÇÃO.....	1
II. DIMENSÃO COMUNITÁRIA.....	3
III. APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA	3
A. EXPLORAÇÃO, DESENVOLVIMENTO E PROCESSO DE PRODUÇÃO	4
MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES.....	5
MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES.....	5
OPERADORES NO MERCADO.....	6
POSIÇÃO DAS PARTES NO MERCADO.....	6
Exploração.....	6
Produção e vendas.....	7
EFEITOS DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO SOBRE A CONCORRÊNCIA	8
B. TECNOLOGIA DO GÁS PARA LÍQUIDOS	9
C. GÁS NATURAL.....	10
INTRODUÇÃO	10
Descrição da “estrutura do gás”	10
Enquadramento contratual.....	13
Breve resumo da estrutura do gás nos Países Baixos e na Alemanha	14
MERCADOS DO TRANSPORTE GROSSISTA	14
Mercado do produto relevante.....	14
(a) Mercado do transporte grossista face ao mercado da distribuição local	15
(b) Mercado do transporte grossista de longa distância face ao mercado do transporte grossista de curta distância : o mercado grossista de longa distância constitui um mercado do produto distinto em que a entrada depende da clientela dos novos candidatos ou de um investimento muito elevado a nível dos custos irrecuperáveis	15
Conclusão	22
Gás de baixo poder calorífico e gás de alto poder calorífico.....	22
Substituibilidade do lado da procura: mudança da estrutura de gás, de gás de baixo poder calorífico compatível para gás de alto poder calorífico compatível.....	23
Conclusão relativamente à substituibilidade do lado da procura	27
Mercado geográfico relevante	27
a) Os Países Baixos.....	27
b) Mercado(s) alemão(ões) grossista(s) de longa distância.....	27
Posição dos participantes no mercado	29
(a) O mercado neerlandês do transporte grossista.....	29
b) O(s) mercado(s) alemão(ões) de transporte grossista a longa distância.....	32
Apreciação em termos de concorrência.....	35
a) O mercado do transporte grossista neerlandês.....	35
b) O(s) mercado(s) grossista(s) do transporte a longa distância na Alemanha.....	39
Mercado do gás alemão não competitivo.....	39
Posição dominante única em antigas regiões demarcadas	42
Domínio oligopolista	42
Resultado da operação de concentração	43
ARMAZENAGEM SUBTERRÂNEA.....	45
Mercado do produto relevante.....	45
Mercado geográfico relevante	45
Instalações de armazenagem subterrânea que servem o sul da Alemanha	45
D. ÓLEOS DE BASE, ADITIVOS E LUBRIFICANTES	47
INTRODUÇÃO	47
DESCRIÇÃO E FUNCIONAMENTO DO MERCADO.....	48
Os óleos de base são o produto final da refinação do petróleo bruto	48
Características	48
Classificação	49

Matérias de base brutas	49
Aditivos	50
Lubrificantes	50
Lubrificantes para automóveis e lubrificantes industriais.....	51
Desenvolvimento de lubrificantes	51
Requisitos de qualidade para a indústria e lubrificantes marítimos.....	52
Sistemas de estabelecimento de normas e sistemas de certificação para lubrificantes para veículos automóveis	52
DEFINIÇÃO DO MERCADO	54
Mercados do produto.....	54
Óleos de base.....	54
Aditivos	57
Lubrificantes.....	57
Mercados geográficos relevantes	58
Óleos de base.....	58
Aditivos	60
Lubrificantes.....	60
APRECIÇÃO DA CONCORRÊNCIA	60
Óleos de base.....	60
Actual estrutura do mercado.....	60
Obstáculos à entrada e à saída	64
Papel privilegiado da f Exxon, da BP/Mobil e da Shell com restrições limitadas exercidas por produtores de óleos de base de menor dimensão	64
Vantagens resultantes de economias de escala a nível das instalações	65
Efeitos da operação de concentração sobre a concorrência no mercado dos óleos de base	79
Conclusão	83
Aditivos	84
Lubrificantes	84
E. REFINAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE COMBUSTÍVEIS (DOWNSTREAM OIL).....	85
PANORÂMICA GERAL	85
A cadeia de fornecimento.....	85
Refinação	85
Vendas e comercialização de produtos refinados	85
Transporte de produtos refinados	86
Logística	86
O enquadramento competitivo.....	86
Mercado do produto	88
Vendas a retalho de combustíveis para motores.....	88
Sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem.....	88
Vendas no sector não retalhista	88
Mercado geográfico.....	89
Sector retalhista dos combustíveis para motores	89
Sector retalhista dos combustíveis para motores nas auto-estradas com portagem.....	89
Vendas não retalhistas de produtos refinados (combustíveis)	89
Apreciação em termos de concorrência.....	90
A apreciação da empresa comum BP/Mobil.....	90
A participação da Mobil na Aral.....	94
Sector retalhista dos combustíveis para motores	94
ÁUSTRIA.....	102
PANORÂMICA GERAL	102
Refinação	102
Infra-estruturas	103
Sector grossista.....	103
Sector retalhista.....	104
O ENQUADRAMENTO ANTERIOR À CONCENTRAÇÃO - ACTUAL SITUAÇÃO DE CONCORRÊNCIA	105
Estrutura do mercado	105
Dinâmica competitiva – custos e preços	105

Custos	105
Preços	106
Obstáculos à entrada no mercado - Expansão - Concorrência potencial	107
ENQUADRAMENTO APÓS A OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA.....	107
FRANÇA–AUTO-ESTRADAS	108
PANORÂMICA GERAL	108
Estações de serviço nas auto-estradas com portagem enquanto mercado do produto distinto.....	108
O ENQUADRAMENTO ANTERIOR À OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DA CONCORRÊNCIA.....	112
Estrutura do mercado	112
Dinâmica concorrencial - Custos e preços	114
Custos	114
Preços	115
Tendências a nível dos preços	118
Obstáculos à entrada no mercado - expansão - concorrência potencial.....	119
Obstáculos à entrada no mercado	119
Concorrência potencial	120
O ENQUADRAMENTO PÓS-OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO: O IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA.....	120
ALEMANHA	122
PANORÂMICA GERAL	122
Refinação	122
Infra-estruturas	122
Sector grossista.....	123
Sector retalhista.....	124
Parte ocidental e parte oriental da Alemanha.....	126
O ENQUADRAMENTO ANTERIOR À OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DA CONCORRÊNCIA.....	126
Estrutura do mercado	126
Dinâmica da concorrência - custos e preços.....	127
Obstáculos à entrada - expansão - concorrência potencial	130
O ENQUADRAMENTO PÓS-CONCENTRAÇÃO - IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA.....	131
LUXEMBURGO.....	131
PANORÂMICA GERAL	131
Refinação	131
Sector grossista.....	132
Sector retalhista.....	132
ENQUADRAMENTO ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - ACTUAL SITUAÇÃO DA CONCORRÊNCIA.....	132
O Luxemburgo enquanto mercado geográfico distinto	132
Estrutura do mercado	132
Dinâmica competitiva - custos e preços	134
Custos	134
Preços	136
Características específicas do mercado do Luxemburgo - regulamentação dos preços.....	137
Obstáculos à entrada - expansão - concorrência potencial	139
O ENQUADRAMENTO PÓS-OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - O IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA.....	139
PAÍSES BAIXOS.....	140
PANORÂMICA GERAL	140
Refinação	141
Sector grossista.....	141
Sector retalhista.....	141
O ENQUADRAMENTO ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DE CONCORRÊNCIA.....	142
Estrutura do mercado	142

Dinâmica competitiva – custos e preços	144
Custos	144
Preços	145
Obstáculos à entrada / expansão - concorrência potencial	147
Obstáculos à entrada	147
Concorrência potencial	148
O ENQUADRAMENTO PÓS-CONCENTRAÇÃO -IMPACTO DA OPERAÇÃO NA CONCORRÊNCIA.....	150
REINO UNIDO.....	150
PANORÂMICA GERAL	150
Refinação	150
Sector grossista.....	151
O ENQUADRAMENTO ANTES DA OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - SITUAÇÃO ACTUAL DE CONCORRÊNCIA.....	152
Estrutura do mercado	152
Dinâmica concorrencial - custos e preços	154
Uma perspectiva histórica.....	154
Obstáculos à entrada - expansão - concorrência potencial	161
O ENQUADRAMENTO PÓS-OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO - O IMPACTO DA OPERAÇÃO SOBRE A CONCORRÊNCIA.....	161
Posição competitiva única no sector grossista.....	162
Liderança do mercado incontestada no sector retalhista	164
F. LUBRIFICANTES PARA AVIAÇÃO.....	165
DEFINIÇÃO DO MERCADO.....	166
Mercado do produto relevante.....	166
Os lubrificantes para a aviação e os lubrificantes normais não fazem parte do mesmo mercado.....	166
Aplicações comerciais, militares e derivados do sector da aeronáutica.....	167
Mercado geográfico relevante	168
APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA.....	169
G. COMBUSTÍVEIS PARA AVIAÇÃO.....	171
MERCADO DO PRODUTO.....	171
MERCADO GEOGRÁFICO.....	171
Processo de fornecimento e infra-estruturas.....	173
Fornecimentos de combustíveis para aviação ao aeroporto de Gatwick	174
Criação de uma posição dominante nos fornecimentos de combustíveis para jactos ao aeroporto de Gatwick	176
IV. COMPROMISSOS E APRECIACÃO.....	176
A. GÁS NATURAL.....	177
MERCADO DE TRANSPORTE GROSSISTA NOS PAÍSES BAIXOS	177
MERCADO(S) DO TRANSPORTE GROSSISTA DE LONGA DISTÂNCIA ALEMÃO(ÃES).....	177
Alienação da participação de 25% da Exxon na Thyssengas	177
Direitos de voto na Erdgas Münster	178
INSTALAÇÕES E ARMAZENAGEM SUBTERRÂNEA NO SUL DA ALEMANHA.....	179
B. ÓLEOS DE BASE.....	179
C. VENDA RETALHISTA DE COMBUSTÍVEIS PARA MOTORES.....	181
ARAL	181
A EMPRESA COMUM BP/MOBIL	181
CONCLUSÃO.....	182
D. LUBRIFICANTES PARA A AVIAÇÃO.....	183
E. COMBUSTÍVEIS PARA A AVIAÇÃO.....	183

ANEXO I

A versão integral e original do texto de condições e obrigações referido no artigo 1 está disponível no seguinte endereço da Comissão:

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