

**Decisão da Comissão
de 19.7.2000
que declara uma operação de concentração compatível com o mercado comum e com o
funcionamento do Acordo EEE**

(Processo n° COMP/M.1882 – PIRELLI/ BICC)
(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 n.º 2, alínea a), do seu artigo 57º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n° 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas¹, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n° 1310/97², e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a Decisão da Comissão de 17 de Abril de 2000 de dar início a um processo relativamente ao presente caso,

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

CONSIDERANDO O SEGUINTE:

- (1) Em 14 de Março de 2000, a Comissão recebeu uma notificação nos termos do artigo 4º do Regulamento (CEE) n° 4064/89 ("o Regulamento das concentrações") relativamente a um projecto de concentração no âmbito da qual a Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A ("Pirelli") adquire, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3º do Regulamento das concentrações, o controlo de parte da actividade comercial da BICC General (as empresas objectivo "BICC") na área das instalações e cabos eléctricos, no Reino Unido, Itália, Ásia e África, através da aquisição da totalidade das acções dessas empresas.
- (2) Após exame preliminar da notificação, a Comissão concluiu que a concentração projectada poderia criar ou reforçar uma posição dominante em consequência da qual a

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

² JO L 180 de 9.7. 1997, p.1.

³ JO

concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo, pelo que levantou sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum.

- (3) Em 17 de Abril de 2000, a Comissão decidiu dar início a um processo em conformidade com o n.º 1, alínea c), do artigo 6º do Regulamento das concentrações.

I. AS PARTES

- (4) A Pirelli é uma empresa de direito italiano, pertencente ao Grupo Pirelli. A Pirelli é a empresa do grupo responsável pelas suas actividades produtivas na área dos cabos e sistemas de cablagem.
- (5) A BICC é uma empresa com sede no Reino Unido, activa em todo o mundo no domínio do desenvolvimento, concepção e fabrico de cablagens em cobre, alumínio e fibras ópticas. Em 1998, a BICC colocou à venda a sua actividade produtiva mundial de cabos de energia. Em Maio de 1999, todo o grupo comercial, incluindo as empresas objecto da aquisição proposta pela Pirelli, foi adquirido pela empresa General dos Estados Unidos.

II. A OPERAÇÃO

- (6) Em 9 de Fevereiro de 2000, as partes celebraram um acordo de compra de acções, através do qual a Pirelli adquirirá quatro unidades fabris no Reino Unido (situadas em Leigh, Prescott, Wrexham e Erith) e duas outras unidades em Itália (Settimo Torinese e Ascoli Piceno). Em conformidade com esse acordo, a Pirelli adquirirá 100% das acções das empresas a seguir referidas, de que a BICC é actualmente proprietária:

“BICC General UK Cables Limited” (RU),
“Industrial Cables” (RU), “Compounds” (RU),
“BICC Rod Rollers Ltd” (RU),
“Supertension and Subsea Systems” (RU),
“BICC General Ceat Cavi S.r.l. Settimo Torinese “(Itália) e
“BICC General Cavi S.r.l. Ascoli”.

- (7) A BICC conservará as unidades fabris situadas em Espanha (“BICC General Cables Barcelona”) e em Portugal (“BICC Celcat”), bem como uma outra no RU (“BICC Pyrotenax”) que produzem cabos com isolamento mineral resistentes ao fogo e cabos para termo-pares e para medição.

III. CONCENTRAÇÃO

- (8) A operação compreende a aquisição das unidades de produção e das unidades de distribuição e tecnologia, mas também os direitos de propriedade intelectual detidos pela BICC⁴ ou concebidos em países onde uma das empresas objectivo esteja localizada. Em

⁴ Com excepção dos direitos de propriedade intelectual possuídos pela BICC General Pyrotenax Cables Limited.

conformidade com o acordo de compra de acções, a Pirelli adquirirá o controlo exclusivo das empresas objectivo.

- (9) A operação projectada constitui, pois, uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3º do Regulamento das concentrações.

IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

- (10) As empresas em causa têm, em conjunto, um volume de negócios total a nível mundial superior a 5 000 milhões de euros⁵ (Pirelli [...] * BICC : [...] * milhões de euros). Cada uma delas tem um volume de negócios total a nível comunitário superior a 250 milhões de euros (Pirelli: [...] * milhões de euros; BICC : [...] * milhões de euros), e nenhuma das empresas em causa realiza atinge mais de dois terços do seu volume de negócios total comunitário num mesmo Estado-Membro. Por conseguinte, a operação notificada tem dimensão comunitária na acepção do n.º 2 do artigo 1º do Regulamento das concentrações. Não constitui um caso de cooperação ao abrigo do Acordo EEE.

V. APRECIACÃO NOS TERMOS DO ARTIGO 2º DO REGULAMENTO DAS CONCENTRAÇÕES

A. Mercados do produto relevante

- (11) Os produtos afectados pela operação são a cablagem geral, a produção de varões de cobre e de cabos eléctricos isolados das gamas das baixas, médias, altas e muito altas tensões. Os cabos eléctricos são utilizados, por exemplo, em linhas eléctricas enterradas e linhas submarinas. Em contrapartida, os condutores nus, habitualmente usados nas linhas de transporte áreas, pertencem a um mercado do produto diferente não abrangido pela operação.

Produção e venda de cablagem geral

- (12) A cablagem geral abrange uma série de cabos de baixa tensão utilizados, por exemplo, em edifícios e aplicações industriais e no âmbito do fornecimento de energia e de transmissão de sinais de sistemas móveis, tal como os utilizados nos caminhos-de-ferro e em instalações petroquímicas. Os produtos de cablagem geral são normalmente vendidos através de grossistas de produtos eléctricos e de distribuidores de cabos ou, directamente, a instaladores e fabricantes de equipamento original (“OEM”). As partes não consideram que uma maior segmentação do mercado seja relevante. O teste de

⁵ Volume de negócios calculado de acordo com o n.º 1 do artigo 5º do Regulamento das concentrações e com 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 números incluem o volume de negócios do período anterior a 1 de Janeiro de 1999, são calculados com base em taxas de câmbio médias do ecu e convertidos em euros na base de um para um.

* Algumas partes deste texto foram omitidas para assegurar a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão assinaladas por parênteses rectos e asterisco.

mercado confirmou este ponto de vista. Por conseguinte, para efeitos da presente decisão, o mercado do produto relevante é o mercado global da cablagem geral⁶.

Produção e venda de varões de cobre

- (13) Os varões de cobre são a principal matéria-prima utilizada no fabrico de alguns cabos eléctricos, fios para bobinar, cabos para uso geral e cabos metálicos para comunicações (“*electric grade copper rod*”). Antes de serem transformados em cabos, os varões de cobre devem ser transformados num elemento condutor sólido ou em fios de cobre. As partes afirmam que praticamente todos os fabricantes de cabos têm as suas próprias unidades de transformação dos varões em fios de cobre e elementos condutores. A investigação efectuada pela Comissão confirmou essa afirmação. Por conseguinte, o mercado do produto relevante para efeitos da presente decisão é a produção e venda de varões de cobre.

Produção e venda de cabos para energia eléctrica

- (14) Os cabos eléctricos podem distinguir-se, entre outros critérios, segundo o seu nível de tensão: cabos eléctricos de muito alta tensão (“MAT”) e alta tensão (“AT”), utilizados para o transporte de energia eléctrica, e cabos eléctricos de baixa tensão (“BT”) e média tensão (“MT”), principalmente utilizados para a distribuição de electricidade. As partes alegam que o mercado do produto relevante para os cabos eléctricos é o mercado global dos cabos eléctricos, que inclui os BT (até 1kV), MT (1-33 ou 1-45kV), AT (33/45-132kV) e MAT (275 kV, 400kV)⁷. As partes argumentam que a distinção de acordo com os níveis de tensão é efectuada por razões históricas e que, actualmente, deixou de ter significado. Pelo contrário, a Comissão determinou que os cabos eléctricos para tensões LT e MT, por um lado, e os cabos eléctricos para AT e MAT, por outro, pertencem a mercados do produto diferentes.

Cabos eléctricos das gamas de baixa (LT e MT) e alta (AT e MAT) tensões

- (15) Do lado da procura, as partes afirmam que os cabos MT e AT podem ter, em certa medida, aplicações semelhantes num determinado sistema de distribuição: os clientes podem optar por uma ligação directa à rede de transporte ou por uma ligação, numa série de pontos intermédios, à rede de distribuição existente, para fornecimento de electricidade, pela primeira vez, a uma área importante de consumo (por exemplo, um parque empresarial ou um grande imóvel residencial). O teste de mercado revelou que, teoricamente, várias ligações MT podem ser substituídas por uma ligação AT. No entanto, devido ao aumento de perdas de energia e aos custos suplementares resultantes do equipamento adicional exigido (subestações, etc.), essa opção é, geralmente, considerada pouco interessante e, portanto, inviável para o cliente. Além disso, os

⁶ Ver também Processo n° IV/ M. 1271 - Pirelli/Siemens, ponto 8 (JO C 336 de 4.11.1998 , p.11).

⁷ Os níveis de tensão mencionados são os normalmente utilizados; contudo, há clientes que utilizam outros níveis.

clientes explicaram que não podiam optar livremente por um determinado nível de tensão, dado que essa escolha seria determinada pela configuração da rede existente⁸.

- (16) Do ponto de vista das partes, essa substituíbilidade limitada do lado da procura não justifica uma segmentação dos mercados em função das gamas de tensão. As partes argumentam que, de acordo com o conceito de “cadeias de substituição indirecta e directa”, conforme referido nos pontos 57 e 58 da Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante⁹, os cabos eléctricos de todas as gamas de tensão poderiam ser considerados substituíveis do lado da procura, conduzindo, por conseguinte, à definição de um único mercado para os cabos de energia eléctrica.
- (17) Não existem elementos de prova em apoio desta definição de mercado. O conceito de “cadeias de substituição” refere-se, nomeadamente, a uma situação em que dois ou mais produtos podem ser considerados como pertencentes ao mesmo mercado do produto, sem serem directamente substitutos um do outro, dado o estabelecimento dos seus preços poder sofrer a influência de outro produto, por seu turno substituto dos primeiros. No presente caso, os preços dos cabos eléctricos AT e MAT não influenciam os preços nas gamas de tensão mais baixas (BT, MT) e vice-versa. Embora em menor medida, existem diferenças de preço e de utilização, mesmo entre cabos de uma mesma gama de tensão, como, por exemplo, entre os cabos de 3kV e 30kV (ambos pertencentes ao segmento MT). No entanto, isto não implica necessariamente uma distinção a nível dos cabos eléctricos de uma mesma gama de tensão, dado que as características da procura não diferem substancialmente para esses cabos. Em contrapartida, existe uma série de diferenças na estrutura da procura de cabos eléctricos BT e MT, por um lado, e de cabos eléctricos AT e MAT, por outro, que, provavelmente, tem um impacto nas condições de concorrência prevalecentes nesses mercados.
- (18) Em primeiro lugar, existem diferenças na base de clientes dos cabos eléctricos AT/MAT e BT/MT. Os cabos MAT e AT são utilizados para o transporte de electricidade e são comprados, sobretudo, pelos grandes operadores de rede nacionais, como a ENEL em Itália (80% da procura interna). Os cabos BT e MT são predominantemente utilizados na distribuição de electricidade. São comprados pelas empresas de serviços públicos, não só nacionais, mas também regionais e locais, assim como pela indústria (por exemplo, caminhos-de-ferro, empresas transformadoras, etc.). As empresas de serviços públicos regionais (municípios em Itália ou no Reino Unido, por exemplo) também compram, em certa medida, cabos eléctricos AT, embora a sua quota-parte na procura seja mínima em comparação com os operadores da rede de transporte nacional, que frequentemente continuam a actuar como monopólios (regulamentados).
- (19) Além disso, entre as gamas de baixa tensão e alta tensão, existem diferenças na frequência das transacções e no procedimento utilizado pelos clientes para a selecção dos fornecedores. Os cabos AT e MAT, ao contrário dos BT e MT, são normalmente comprados pelos clientes com base num projecto, pelo que o seu tipo é definido de acordo com esse projecto específico. Os clientes encomendam uma instalação completa, com os terminais de cabos, a concepção e a construção, e frequentemente com

⁸ O diferencial de preços entre os cabos BT e MT é de cerca de 45-60%, entre os MT e AT é de cerca de 79%.

⁹ JO C 372 de 9.12. 1997, p. 5.

acessórios, instalação, supervisão e integração dos sistemas. Nas gamas de tensão mais baixas, os cabos eléctricos e os acessórios são encomendados separadamente. Os cabos eléctricos BT e MT são produtos normalizados e fabricados para armazenamento. Os fornecedores sublinharam que as entregas são efectuadas semanalmente, ou mesmo diariamente, de acordo com as necessidades, razão pela qual os cabos BT e MT são frequentemente comprados através de distribuidores e grossistas ou, no âmbito de acordos de compra plurianuais, directamente ao fabricante.

- (20) Do lado da oferta, as partes afirmam existir substituíbilidade na oferta dos cabos eléctricos de diferentes gamas de tensão. Do seu ponto de vista, a maior parte dos fornecedores está habilitada a oferecer e vender os vários tipos de produto sem custos de passagem de um tipo para outro e períodos de execução significativos. As partes afirmam que a substituição do lado da oferta não exige um ajustamento significativo dos activos corpóreos e incorpóreos existentes, nem grandes investimentos ou períodos de instalação.
- (21) Existem dois factores de especial importância na determinação da existência de substituíbilidade efectiva do lado da procura dos cabos eléctricos de diferentes tensões. Em primeiro lugar, o tempo e custos exigidos para instalar uma nova linha de produção e estabelecer canais de distribuição para uma nova gama de tensão; em segundo lugar, os custos envolvidos na passagem de uma gama de tensão para outra dentro de uma determinada unidade de produção.
- (22) Os principais fornecedores europeus de cabos das gamas MAT e AT são cinco grandes fabricantes: ABB, Alcatel, NKT, Pirelli e BICC. Quanto aos cabos eléctricos BT e MT, são produzidos por essas cinco grandes empresas, mas também por um número significativo de pequenos fabricantes de segunda linha, como a Draka (especializada nos cabos eléctricos BT e MT) e a Carena Cavi, a Ariston Cavi, a Triveneta, a Tratos, a AEI, etc. Estas empresas mais pequenas tendem a cobrir mercados mais limitados do produto e/ou geográficos, em especial no que se refere às gamas de tensão mais baixas, para fornecimento de empresas de serviços públicos a nível regional. Alguns dos fornecedores activos nas gamas BT e MT têm capacidade técnica para fabricar produtos AT/MAT, embora ainda não tenham conquistado quotas de mercado significativas (por exemplo, a empresa grega Fulgor).
- (23) No que diz respeito às barreiras encontradas por um produtor de cabos eléctricos que pretenda lançar-se numa nova gama de tensões, os resultados do teste de mercado indicam que os produtores de cabos MAT e AT têm normalmente o saber-fazer necessário para as gamas de mais baixa tensão, mas que essa passagem poderá não ser considerada por razões de ordem económica (por exemplo, investimento na maquinaria e equipamento necessários). Todos os fornecedores sublinharam que os produtores de cabos de electricidade BT e MT não podiam passar facilmente para a produção de cabos de tensão mais elevada, que envolve uma componente mais forte de saber-fazer. A passagem de uma gama específica de tensão para outra exigia investimentos consideráveis em tempo e capital.
- (24) A Pirelli apresentou as seguintes estimativas relativamente ao tempo e aos custos necessários para passar de uma gama de tensão para outra. Os custos de passagem de cabos eléctricos BT para MT foram estimados pela Pirelli em, aproximadamente, 7,2 milhões de euros, sendo, para o efeito, necessários 14 meses (para a introdução de novos equipamentos). Uma passagem de MT para AT custaria, aproximadamente, 10-12 milhões de euros e demoraria, em média, 16 meses. Por último, uma passagem da

produção de cabos eléctricos AT para MAT envolveria custos compreendidos entre 13 milhões e 17 milhões de euros e poderia ser concretizada num período de 18 meses.

- (25) Com base nestas estimativas, os custos técnicos e os períodos de tempo necessários para a mudança seriam significativos. Além disso, muitos fornecedores afirmaram que, para além dos recursos de produção puramente técnicos, o acesso bem sucedido aos mercados dos cabos eléctricos AT e MAT exigia um saber-fazer considerável e espírito de cooperação da parte dos clientes, em especial os mais importantes, nomeadamente as companhias de electricidade. O candidato potencial tem que passar uma série de testes de qualificação prévia para poder ser um fornecedor elegível nas gamas de alta tensão.
- (26) Alguns fornecedores deram a entender que a passagem das gamas de tensão mais baixas para as mais altas, incluindo a instalação da linha de produção e a conclusão dos testes necessários, poderia demorar dois anos. Essa indicação foi confirmada por uma série de clientes, que exigem de cada novo fornecedor de cabos AT e MAT uma acumulação de competências no âmbito da instalação e da integração dos sistemas. Além disso, para comercializar com sucesso cabos MAT, é crucial apresentar antecedentes de projectos de referência bem sucedidos. De um modo geral, os fabricantes teriam que evoluir, progressiva e sucessivamente, nas diferentes gamas de tensão até se criar um espírito de cooperação suficiente por parte dos clientes.
- (27) No que se refere aos custos de mudança da produção para gamas de tensão diferentes dentro de uma unidade de produção existente, os fabricantes referiram que uma linha de extrusão por isolamento de polímeros era normalmente concebida para produzir de forma eficiente uma gama específica de determinados tipos de cabos. A produção de tipos de cabos fora dessa gama é muitas vezes possível do ponto de vista técnico, mas conduz a perdas de eficiência e, por conseguinte, a custos unitários mais elevados resultantes de uma velocidade na linha inferior à óptima, subutilização de activos, etc. (por exemplo, uma linha de produção de cabos AT que é utilizada para a produção de cabos MT ou BT)¹⁰. Além disso, cada passagem de um tipo de cabo para outro diferente na mesma linha de produção envolve a aquisição de novas ferramentas e um aumento das taxas de sucata. Uma empresa concorrente estimou que uma fábrica dedicada ao fabrico de um pequeno número de diferentes tipos de cabos tinha uma eficiência superior até 10%, em resultado das taxas de desperdícios mais baixas e de menores custos de aquisição de novas ferramentas, comparativamente a uma unidade de produção menos especializada.
- (28) O alcance de melhores níveis de produção passando das tensões mais baixas para as mais elevadas envolve, por conseguinte, custos e tempo significativos. Essa mudança, mantendo a maquinaria existente, pode conduzir ao aumento significativo dos custos de produção unitários. Por conseguinte, a substituibilidade do lado da oferta é relativamente baixa.

Cabos PEX e preenchidos com fluidos

- (29) Actualmente, são utilizadas na produção de cabos de energia eléctrica duas tecnologias de base diferentes: tecnologia "*fluid-filled*" ou "*oil-filled*" e tecnologia de extrusão por polietileno reticulado ("PEX"). A primeira envolve um processo baseado na

¹⁰ No que se refere à produção de cabos AT e MAT, por exemplo, as normas de pureza do ambiente de trabalho são muito mais elevadas, pelo que o produtor deve adaptar-se ao processo de produção em conformidade.

utilização de papel laminar no revestimento do condutor, impregnado de um fluido dielétrico. Foi em geral utilizada para todos os tipos de cabos até ao início dos anos 70, quando começou a ser gradualmente substituída pela nova tecnologia PEX, primeiro nas tensões mais baixas. A tecnologia PEX baseia-se na isolamento por extrusão obtida mediante utilização do polietileno reticulado. A tecnologia "*oil-filled*", por seu lado, envolvia um importante conhecimento especializado do processo, que nem todos os concorrentes possuíam. O equipamento de produção foi, em parte, desenvolvido internamente pelos principais fabricantes de cabos. Em contrapartida, a tecnologia PEX é considerada mais amplamente disponível, com a maior parte do equipamento fornecido por fabricantes externos de maquinaria. Por conseguinte, é bastante mais acessível aos novos candidatos potenciais. O equipamento utilizado na produção de cabos "*oil-filled*" não pode ser utilizado na produção PEX, e vice-versa. Pode, pois, concluir-se que as duas tecnologias não são substituíveis do lado da oferta.

- (30) No entanto, do lado da procura, há indicações seguras de que os cabos de electricidade "*fluid-filled*" e PEX são substitutos. Inicialmente, a tecnologia PEX foi utilizada apenas nas gamas BT e MT, embora, desde o início dos anos 90, se tenha tornado cada vez mais comum, mesmo nas aplicações AT e MAT. Em comparação com os "*oil-filled*", os cabos PEX têm uma instalação mais simples, exigem menos manutenção e são mais respeitadores do ambiente (não apresentam riscos de fugas). Por consequência, a quota parte dos cabos "*fluid-filled*" na gama MAT na Europa diminuiu rapidamente. Em 1999, os cabos "*oil-filled*" representaram 38% do mercado dos cabos eléctricos MAT. De acordo com as estimativas das partes, a quota-parte de mercado desta tecnologia baixará para 20% em 2000 e para menos de 10% em 2001. Todos os concorrentes confirmaram esse declínio na procura de cabos "*oil-filled*" pelos clientes. Esta tecnologia é considerada cada vez mais obsoleta.
- (31) Assim, no que respeita aos cabos eléctricos BT, MT e AT, praticamente todos os clientes consideram os cabos PEX e "*oil-filled*" como substitutos. No mercado MAT, dois dos clientes afirmaram que não consideravam que os cabos eléctricos PEX e "*oil-filled*" fossem facilmente substituíveis. Esses clientes argumentaram que a fiabilidade a longo prazo dos produtos PEX ainda não tinha sido suficientemente comprovada e que determinadas especificações das suas redes (diâmetro dos condutores existentes) tornavam cara a passagem de um produto para outro no presente momento. Todavia, o teste de mercado revelou que a maior parte das empresas de serviços públicos europeias que ainda utilizam cabos "*oil-filled*" nas MAT planeiam a transição para a tecnologia PEX em projectos futuros. A Electricité de France ("EDF"), a companhia francesa, por exemplo, começou a utilizar cabos eléctricos PEX nas MAT em meados dos anos 80. De acordo com a maioria dos clientes e dos fornecedores, já não existem obstáculos técnicos, quer à utilização de cabos eléctricos PEX nas MAT, quer à instalação desses cabos nas redes de cabos "*fluid-filled*" existentes. Por exemplo, a ENEL, o fornecedor italiano de electricidade, que no passado utilizou, nas MAT, cabos eléctricos "*oil-filled*" ou isolados a EPR, irá comprar cabos eléctricos PEX no período de 2000 a 2002. As empresas de serviços públicos regionais manifestaram pontos de vista semelhantes (por exemplo, a Edison e a AEM Torino em Itália, a Scottish e a Southern Energy plc.). Sempre que existirem obstáculos específicos à utilização da tecnologia PEX (por exemplo, devido à maior dimensão dos condutores dos cabos PEX), pode assumir-se serem de natureza transitória.

Conclusão

- (32) A Comissão conclui que a produção e a venda de cabos eléctricos BT/MT, por um lado, e de cabos eléctricos AT/MAT, por outro, pertencem a mercados distintos: em primeiro lugar, porque não existe substituíbilidade do lado da procura entre estes produtos. Em segundo lugar, porque os custos e o tempo necessários à passagem da produção de baixas tensões para altas tensões são significativos. Em terceiro lugar, a substituíbilidade limitada do lado da oferta não tem um impacto equivalente ao efeito de substituição da procura (que falta). É possível a passagem para gamas de tensão mais elevadas com a maquinaria existente, fora dos intervalos de eficiência, mas com um aumento significativo do custo de produção. Por último, é necessário fazer-se uma distinção entre as gamas BT e MT, por um lado, e as gamas de tensão mais elevadas (AT/MAT), por outro, devido às diferentes condições de concorrência que regulam a oferta e a procura destes produtos¹¹. No entanto, a Comissão considera que não existem elementos de prova em número suficiente para continuar a afirmar-se que os cabos eléctricos "*fluid-filled*" das muito altas tensões formam um mercado do produto distinto do dos cabos eléctricos MAT fabricados segundo outras técnicas (principalmente a PEX), dado que, na Europa, todos os produtores e uma grande maioria dos clientes consideram estes tipos de cabos como substitutos.

B. Mercados geográficos relevantes

Produção e venda de cablagem geral

- (33) As partes argumentam que a dimensão do mercado de cablagem geral é comunitária, devido à harmonização das especificações relativas aos cabos e à presença de operadores multinacionais cuja política comercial é estabelecida ao nível comunitário. No presente caso, o estudo de mercado efectuado confirmou esse ponto de vista. Por conseguinte, para efeitos da presente decisão, o mercado da cablagem geral é considerado um mercado de nível comunitário.

Produção e venda de varões de cobre

- (34) As partes argumentam que o mercado geográfico relevante para os varões de cobre é, pelo menos, de nível comunitário, visto que os varões de cobre constituem um produto básico normalizado, largamente comercializado em toda a Europa a preços comparáveis. Além disso, as partes afirmam que os custos de transporte não constituem uma barreira à importação de varões de cobre. A investigação da Comissão confirmou essa afirmação.

¹¹ Com base em considerações semelhantes, um estudo sobre cabos de electricidade e condutores (Databank, "Cavi e conduttori isolati"; Junho de 1999; Ref. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) faz uma distinção entre cabos eléctricos de alta tecnologia ("*cavi ad alta tecnologia*") e cabos eléctricos normais ("*cavi e conduttori standard*"). Os cabos eléctricos de AT (>36kV) e de MAT (até 500-600 kV) pertencem ao primeiro grupo, e os cabos eléctricos de BT e de MT pertencem ao segundo.

Produção e venda de cabos eléctricos

- (35) As partes argumentam que os mercados dos cabos eléctricos têm evoluído progressivamente no sentido de uma dimensão comunitária. De acordo com este ponto de vista, não existem barreiras ao acesso ao mercado do lado da oferta. A harmonização das normas técnicas dos cabos eléctricos tem, segundo as partes, removido todos os obstáculos remanescentes à participação dos fornecedores estabelecidos na Comunidade em concursos em todos os Estados-Membros. Numa perspectiva do lado da procura, os mercados dos cabos eléctricos são mercados de licitação, em que, ao nível europeu, os clientes recorrem, cada vez mais, para se abastecerem em cabos eléctricos, aos procedimentos previstos nas directivas comunitárias relativas aos contratos públicos. As partes argumentam que estes elementos, juntamente com o reduzido impacto dos custos de transporte, se reflectem no nível cada vez maior das importações e exportações de cabos eléctricos entre Estados-Membros. O estudo da Comissão confirmou que os mercados dos cabos eléctricos são, efectivamente, de nível comunitário.

A harmonização das normas relativas aos produtos evoluiu significativamente

- (36) Na sua decisão relativa à Alcatel/AEG Kabel¹², a Comissão verificou que, na Comunidade, os mercados dos cabos se encontravam numa fase transitória, evoluindo de mercados nacionais para um mercado de nível comunitário. Contudo, nessa ocasião, a Comissão concluiu que a transição ainda não era completa, devido a uma série de factores, nomeadamente a existência de diferentes especificações relativas aos cabos, que criavam obstáculos às importações, exigências de aprovação complicadas e demoradas relativas à satisfação de normas nacionais pelos fornecedores e aos correspondentes custos de adaptação. Na sua decisão relativa ao processo Pirelli/Siemens¹³, a Comissão reconheceu a tendência para a harmonização das normas técnicas em toda a Europa, embora se mantivesse em aberto a questão da dimensão nacional ou europeia dos mercados geográficos.
- (37) No presente caso, a Comissão verificou que, de acordo com o Comité Europeu de Normalização Electrotécnica ("CENELEC"), a maior parte dos cabos eléctricos BT e MT é abrangida por normas europeias ("EN"), excepto no que diz respeito ao nicho das aplicações especializadas, para as quais não existem tais normas. As EN são de transposição obrigatória para normas nacionais correspondentes. Para os HD (documentos harmonizados), a transposição é voluntária. De acordo com os relatórios do CENELEC, 90% das EN e HD são postos em execução ao nível nacional menos de um ano após a sua aprovação. A maior parte das empresas de serviços públicos têm comunicado aplicar EN, normas internacionais ("IEC") ou normas nacionais em conformidade com as normas europeias.

¹² Processo n° IV M. 165 - AEG/Alcatel Kabel (JO C 6 de 10.1.1992).

¹³ Processo n° IV/ M. 1271 - Pirelli/Siemens, (JO C 336 de 4.11.1998, p.11).

- (38) Com respeito aos cabos BT e MT, prevalece em cada Estado-Membro uma combinação de normas IEC e CENELEC. Além disso, cada empresa de serviços públicos cliente aplica um conjunto diferente de especificações do produto (a ENEL, por exemplo, aplica 24 especificações diferentes para os cabos eléctricos BT e MT), relativas à qualidade, matéria-prima e segurança. Essas especificações são estipuladas pelas várias empresas de serviços públicos de forma a ajustarem-se às respectivas redes de cabos (junções, acessórios, equipamento de comutação/distribuição)¹⁴.
- (39) Não há indicações de que as diferentes especificações constituam barreiras significativas à entrada de potenciais concorrentes. Para além das partes, há uma série de fornecedores europeus de cabos, como a ABB, a Alcatel, a NKT, a Sagem ou as unidades remanescentes da BICC em Espanha e em Portugal¹⁵ com capacidade técnica, capacidade de produção e as certificações necessárias para fornecerem as principais empresas de serviços públicos europeias, que aliás puseram em prática numa série de concursos fora dos seus mercados internos tradicionais. Todos estes fabricantes de primeira linha, a que se podem também acrescentar alguns pequenos fabricantes, estão habilitados a fornecer cabos eléctricos de acordo com as especificações requeridas para as BT/MT em toda a Comunidade.
- (40) No mercado AT/MAT, em contrapartida, não existe um conjunto de normas para o produto. São os clientes que especificam, para cada projecto, as suas próprias normas de concepção, com base em normas nacionais, IEC e CENELEC. Por esta razão, os cabos são concebidos em função de cada projecto de alta ou muito alta tensão e as normas nacionais não constituem, normalmente, uma barreira ao acesso. Para ser fornecedor qualificado de cabos eléctricos AT/MAT, o operador deve, regra geral, demonstrar através de testes que satisfaz uma vasta série de requisitos, o que, de acordo com os clientes, pode demorar entre 12 e 18 meses. No entanto, as principais empresas de cabos AT/MAT, nomeadamente a Pirelli, a BICC, a Alcatel, a ABB, a NKT, mas também alguns fabricantes de segunda linha, já são fornecedores qualificados da maior parte das companhias de electricidade europeias. Todas essas empresas estariam habilitadas a satisfazer as exigências de certificação relativas a qualquer projecto que seja objecto de concurso, dado que aquelas empresas de serviços públicos são normalmente obrigadas a comunicar as suas previsões de compras com um ano de antecedência.
- (41) Atendendo ao exposto, pode concluir-se que as várias normas relativas ao produto estão largamente harmonizadas ao nível europeu e que as especificações nacionais em vigor deixaram de constituir um obstáculo ao acesso ao mercado.

As diferenças de preços devem-se às características próprias de cada concurso

- (42) A investigação da Comissão revelou que uma comparação cruzada dos níveis de preços nos diferentes países em relação a cada produto não é significativa, visto que os preços dos cabos eléctricos dependem bastante das quantidades adquiridas por transacção e das especificações estipuladas em cada concurso. A dimensão dos lotes

14 Algumas empresas de serviços públicos, mas também alguns fornecedores, indicaram que, no futuro, o número de especificações será reduzido, devido à necessidade de aumentar a eficiência e diminuir os custos de produção.

15 Não existe uma cláusula de não-concorrência entre a nova entidade e a BICC.

pode variar bastante em função dos diferentes clientes. Por exemplo, os contratos-quadro no mercado BT/MT podem compreender vários milhares de quilómetros de cabo, ao passo que outros contratos podem ter por objecto ligações relativamente curtas. Além disso, normalmente, cada cliente exige diferentes concepções de cabos, mesmo para tensões idênticas, como, por exemplo, cabos de mono ou multicondutor, condutores de diferentes características (circulares ou sectoriais) ou diferentes tipos de blindagens. Essas diferenças, combinadas com o volume variável dos contratos, conduzem a diferenciais de preços entre os Estados-Membros, embora não constituam barreiras ao acesso¹⁶.

As empresas de serviços públicos podem comprar em toda a Comunidade

- (43) Tradicionalmente, isto é, antes da desregulamentação, o mercado da electricidade caracterizava-se pela existência de fornecedores monopolistas que se abasteciam, em grande parte, junto de fornecedores de cabos nacionais. Ao abrigo das directivas relativas aos contratos públicos, nomeadamente a Directiva 93/38/CEE do Conselho, de 14 de Junho de 1993, relativa à coordenação dos processos de celebração de contratos nos sectores da água, da energia, dos transportes e das telecomunicações¹⁷, com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 98/4/CE do Parlamento Europeu e do Conselho¹⁸, as entidades adjudicantes devem assegurar a não discriminação entre os fornecedores, empreiteiros ou prestadores de serviços dos diferentes Estados-Membros. Nos termos das referidas directivas, as empresas de serviços públicos são legalmente obrigadas a pôr a concurso, a nível europeu e através da publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*, a aquisição dos cabos de que necessitam.
- (44) No entanto, os anúncios de adjudicação de contratos examinados durante a investigação da Comissão revelam que, apesar de os contratos serem submetidos a concurso a nível comunitário, na maioria dos casos os adjudicatários continuam a ser os fornecedores internos, que mantêm com a empresa de serviços públicos cliente uma relação de fornecimento de longa data. Ou seja, os fornecedores das empresas de serviços públicos defenderam as suas posições tradicionais nacionais apesar da abertura dos procedimentos de contratação.
- (45) A ABB, por exemplo, tem uma quota de mercado AT/MAT de [50-60]*% na Suécia, [45-55]*% na Noruega e [5-15]*% na Alemanha, não estando presente em qualquer outro Estado-Membro. A SAT-Sagem tem [10-20]*% em França, [menos de 5]*% na Bélgica e não está presente em qualquer outro Estado-Membro. A NKT tem [35-45]*% na Dinamarca e [5-15]*% na Alemanha através da aquisição da Felten & Guillaume¹⁹. A Fulgor tem uma quota de mercado de [45-55]*% na Grécia e uma pequena presença noutros Estados-Membros. Estas quotas de mercado evoluíram apenas marginalmente nos últimos três anos. Só a Pirelli, a BICC e a Alcatel têm quotas de mercado significativas em todos os grandes Estados-Membros: A Pirelli tem [40-50]*% em Itália, [40-50]*% em França, [40-50]*% em Espanha, [35-45]*% na Alemanha e

¹⁶ As comparações de preços foram efectuadas de forma a eliminar as flutuações dos preços do cobre.

¹⁷ JO L 199 de 9.8.1993, p.84.

¹⁸ JO L 101 de 1.4.1998, p. 1.

¹⁹ A NKT também tem uma pequena quota na Finlândia (5%) e na Bélgica (7%).

[30-40]*% no Reino Unido. A BICC tem [45-55]*% no Reino Unido, [15-25]*% na Alemanha, [25-35]*% em Itália, [35-45]*% em Portugal e [50-60]*% em Espanha. A Alcatel tem [25-35]*% em França, [35-45]*% na Bélgica e [20-30]*% em Itália. As posições de mercado destas empresas, em especial dos dois líderes do mercado (Pirelli e BICC) baseiam-se, todavia, em unidades de produção locais e/ou na aquisição de entidades locais. No segmento BT e MT, podem observar-se tendências muito semelhantes.

- (46) Esta assimetria significativa de quotas de mercado através da Europa poderia sugerir que os mercados continuam a ser de âmbito nacional. No entanto, a investigação de mercado conduzida pela Comissão não corrobora esta hipótese inicial.
- (47) O excesso de capacidades, combinado com a ameaça de perdas em benefício de concorrentes estrangeiros leva a que, actualmente, as empresas de serviços públicos obtenham propostas de fornecimento altamente competitivas por parte dos seus fornecedores internos. No entanto, são cada vez mais frequentes as ofertas transfronteiras, e alguns fabricantes europeus de cabos participam regularmente em concursos em vários Estados-Membros. Por exemplo, no Reino Unido, o rácio das importações foi de 32% em 1999. Muitos fornecedores externos, como a NKT, a Studer, a Fulgor, a Alcatel, a Wessel ou a Tratos, apresentaram propostas para cabos eléctricos BT/MT. Em Itália, o rácio das importações é inferior (aproximadamente 9% do consumo), mas tem aumentado substancialmente nos três últimos anos (passou de 5% em 1997 para 6,4% em 1998 e 9-10% em 1999 /2000)²⁰. Em Itália, vários fornecedores externos, como, por exemplo, a ABB, a NKT e a Sagem, participaram recentemente nos concursos da ENEL para o fornecimento de cabos eléctricos AT e MAT. No Reino Unido, a Alcatel, que se tornou recentemente fornecedor qualificado de cabos MAT à NGC, participou em concursos desta última, nomeadamente no projecto de alta tensão de Northern Yorkshire.
- (48) Por conseguinte, a liberalização e a legislação comunitária relativa aos contratos públicos ainda não conduziram a uma alteração substancial das quotas de mercado nacionais, principalmente porque os baixos níveis dos preços tornam, actualmente, pouco atraentes mais cortes agressivos dos preços. Todavia, não deixa de ser exercida uma pressão concorrencial pelos fornecedores estrangeiros, visto que as empresas de serviços públicos não teriam dificuldade em mudar para fornecedores estrangeiros se os preços locais subissem para níveis superiores aos considerados competitivos. Essa mudança seria facilitada pelo facto de as companhias de electricidade de maior dimensão serem clientes sofisticados, com um poder de compra substancial, que facilmente se poderiam voltar para empresas estrangeiras. As empresas de serviços públicos contactadas em Itália, Reino Unido, Alemanha e França confirmaram que não hesitariam em efectuar encomendas junto de fornecedores estrangeiros se os fabricantes nacionais procurassem aumentar os preços de forma apreciável (de 5-10%). Além disso, estas empresas obtêm actualmente reduções de preços significativas ao confrontarem os seus fornecedores do momento com propostas alternativas da parte de concorrentes estrangeiros.
- (49) Simultaneamente, a desregulamentação incentivou as empresas de serviços públicos a negociarem de forma mais agressiva com os seus fornecedores de cabos. A maior parte dos países tem ou planeia introduzir sistemas reguladores que prevêm que os ganhos de

²⁰ Estatísticas do comércio fornecidas pela CRU.

eficiência acima de um nível estabelecido reverterão a favor dessas empresas. Por exemplo, no Reino Unido, os controlos de preços RPI-X, que são reavaliados de cinco em cinco anos, asseguram a transferência de um nível mínimo de ganhos de eficiência para o consumidor, criando simultaneamente fortes incentivos ao bom desempenho das empresas. Os controlos de preços RPI-X nos vários ramos da indústria da electricidade requerem que o preço médio (ou rendimento) diminua em termos reais a uma taxa anual especificada X. Os controlos de preços reflectem os níveis previstos de custos operacionais e despesas de capital futuros que possam ser incorridos, e são estabelecidos de modo a proporcionar aos accionistas um rendimento adequado, consistente com um desempenho eficiente.

Aumento dos fluxos comerciais intracomunitários

- (50) As partes argumentam que, devido à desregulamentação dos mercados da electricidade, à ausência de barreiras ao acesso e aos baixos custos de transporte em toda a Europa Ocidental, as importações, assim como as exportações, têm aumentado nos últimos anos. De acordo com as partes, em 1999, 20,8% do consumo total da Europa Ocidental foi importado, e foi exportada 27% da produção total.
- (51) O inquérito da Comissão revelou que, em geral, as importações de cabos eléctricos estão a aumentar na Comunidade. Esta tendência reflecte parcialmente a estratégia da maior parte dos fabricantes de primeira linha, de melhorarem a eficiência através da consolidação da produção de determinados tipos de cabos em unidades a isso dedicadas especificamente numa base europeia. Essa estratégia de realinhamento europeu das capacidades de produção está actualmente a ser seguida por todos os fabricantes de cabos de primeira linha (i.e., Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT). Por exemplo, a Alcatel fornece grandes quantidades de cabos a outros países, a partir das suas unidades de produção francesas, ao passo que a NKT e a ABB criaram centros de produção internacionais em Copenhaga e Karlskrona, respectivamente, de onde fornecem cabos a vários países europeus. Por esta razão, o fornecimento de cabos eléctricos está a ser assegurado, cada vez mais, através de redes de produção europeias, e não a partir de fontes nacionais.
- (52) Os rácios da importação diferem segundo os Estados-Membros. Em 1999, no Reino Unido, um terço do consumo foi importado, representando as importações apenas cerca de 9% do consumo em Itália (apesar de estarem a aumentar). Na Alemanha, 21,9% do consumo é importado, em França 23,9% e nos países nórdicos 17,4%. No entanto, em determinados Estados-Membros, o baixo nível das importações não se deve à existência de barreiras ao acesso, mas reflecte diferenças no ritmo e no grau em que a desregulamentação e a privatização foram realizadas.
- (53) Além disso, o inquérito revelou que a capacidade de produção local não constitui um requisito para uma entrada no mercado com êxito, pois os custos de transporte são relativamente baixos²¹: estima-se que, em média, os custos de transporte intracomunitários se situam entre 3 e 7% do custo de produção²², situando-se, portanto,

²¹ Devido ao valor mais elevado dos cabos eléctricos MAT e AT, os seus custos de transporte são mais baixos em termos relativos do que os dos cabos eléctricos BT e MT.

ao mesmo nível dos de outras indústrias com sistemas europeus de produção bem estabelecidos.

- (54) De forma semelhante, a investigação de mercado revelou que um fornecedor não necessita de uma presença local para satisfazer os requisitos de entrega a tempo ("*just-in-time*") aos clientes de cabos eléctricos BT/MT, que poderão ser da ordem de 1 a 2 semanas após a encomenda. Esses requisitos podem ser satisfeitos através da importação dos produtos, que podem ser realizadas, normalmente, num prazo de 1 a 2 semanas. Em caso de necessidade, podem ser criadas instalações de armazenagem num prazo relativamente curto e a custos moderados. No que respeita aos cabos eléctricos AT/MAT, não se aplicam os requisitos de entrega a tempo. Não se afigura essencial uma presença local por razões de manutenção ou de instalação. No caso dos cabos BT/MT, a instalação e a manutenção são realizadas pelos clientes. No caso dos cabos AT/MAT, a instalação ou a manutenção²³ são normalmente realizadas pelos grandes fornecedores, que recorrem a contratantes locais. Este ponto de vista foi corroborado, quer pelos clientes, quer pelos concorrentes inquiridos no âmbito da investigação da Comissão.

Conclusão

- (55) Em resumo, a liberalização gradual dos mercados da electricidade levou a que os mercados da produção e venda de cabos eléctricos (BT/MT e AT/MAT) evoluíssem para uma dimensão comunitária, embora esse facto ainda não se reflecta nas actuais quotas de mercado. A procura é dominada por grandes clientes sofisticados, com um importante poder de compra que pode ser utilizado de forma estratégica (por exemplo, incentivando a entrada de empresas estrangeiras). As barreiras ao acesso são reduzidas. A Comissão pode, pois, concluir que o mercado geográfico relevante é de nível comunitário.

C. Apreciação em termos da concorrência

Cablagem geral

- (56) De acordo com a notificação, as quotas de mercado alcançadas pela Pirelli, as empresas objectivo e os seus principais concorrentes na Comunidade em 1997, 1998 e 1999 são as que constam do quadro seguinte:

Concorrente/Produto	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[menos de 10%]*	[5-15%]*	[10-20%]*
BICC (empresas objectivo)	[menos de 10%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*
Pirelli/BICC	/	/	[10-20%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*

22 Segundo a maior parte dos clientes, os custos de transporte representam, principalmente, uma barreira ao acesso para as importações de cabos de reduzido valor acrescentado (i.e. BT/ MT) de fora da Europa, correspondendo, aproximadamente, a 10-15% do valor do produto.

23 Normalmente, não é necessária uma manutenção periódica dos cabos eléctricos AT/MAT.

Delta	[menos de 5%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
Triveneta	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*
Draka	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*
BICC General ²⁴	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*
ABB	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*
General Cavi	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*

(57) Conforme indicado no quadro do ponto 56, as partes disporão de uma quota de mercado conjunta de [10-20%]*, apenas a pequena distância da Alcatel, que dispõe de [10-20%]*. O mercado da cablagem geral é um mercado bastante fragmentado, com múltiplos fornecedores que concorrem contra a entidade resultante da concentração. A concentração projectada apenas aumentará marginalmente a quota de mercado actual da Pirelli no sector da cablagem geral e não conduzirá à criação de uma posição dominante da Pirelli/BICC. Na cablagem geral, não existem barreiras significativas ao acesso, dado que o processo de fabrico não exige um saber-fazer complexo e há uma reduzida fidelidade dos clientes. Parte importante da produção de cablagem geral é vendida através de distribuidores independentes (não associados aos produtores de cabos), os quais, por seu turno, detêm posições de mercado significativas em vários Estados-Membros. Entre os distribuidores mais importantes podem mencionar-se, por exemplo, a Rexel, a Sonepar ou a Edmundson em França e na Bélgica ou a Newey & Eyre, a Rexel a Sonepar no Reino Unido. A investigação de mercado confirmou que a concentração projectada não suscitará preocupações de concorrência no domínio da cablagem geral.

Produção e venda de varões de cobre

(58) Em 1999, ao nível comunitário, as vendas de varões de cobre pela Pirelli e pela BICC corresponderam, para cada uma delas, a aproximadamente 5% do mercado total (em conjunto, 10%), cabendo à Alcatel 13,7%²⁵. A Pirelli/BICC²⁶ e a Alcatel serão os únicos produtores de cabos eléctricos integrados verticalmente com vista à produção de varões de cobre, vendendo cerca de 25% da produção total de varões de cobre do EEE. Os restantes 75% da oferta são vendidos por fabricantes independentes. A concentração projectada não conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado dos varões de cobre em consequência da qual a concorrência seria entravada de forma significativa no mercado comum, dado que os concorrentes da Pirelli/BICC e/ou da Alcatel podem abastecer-se de varões de cobre junto de fornecedores independentes.

²⁴ As unidades remanescentes em Espanha e em Portugal.

²⁵ Dados referidos na notificação.

²⁶ Através da sua empresa comum com a AEI.

Cabos eléctricos

Evolução recente na indústria de cabos eléctricos

- (59) Tradicionalmente, os mercados de cabos eléctricos eram mercados fechados, em que os fornecedores internos²⁷ cobriam a maior parte das necessidades das companhias de electricidade nacionais sem enfrentarem uma concorrência significativa da parte de empresas estrangeiras. Na ausência de pressões concorrenciais, as empresas de serviços públicos tendiam a favorecer os fornecedores internos. Eram apenas moderadamente sensíveis aos preços, com tendência, em alguns países, para exagerarem o nível técnico (“*over-engineer*”) das redes. Os cabos eléctricos, por outro lado, representam apenas uma pequena parte das despesas de capital das empresas de serviços públicos (percentagens de um só algarismo) e, como tal, não constituíram, inicialmente, um objectivo prioritário de redução de custos. A maior parte das redes de electricidade das companhias europeias utiliza sobretudo linhas aéreas, em especial no transporte de alta tensão, mercado não abrangido pela operação²⁸.
- (60) Na sequência da liberalização gradual dos mercados da electricidade e da adopção do regime comunitário de contratos públicos, o ambiente de concorrência da indústria dos cabos começou a evoluir. A procura está a diminuir em resultado da reestruturação das empresas de serviços públicos (por exemplo, privatização, separação do transporte, distribuição e manutenção) e do elevado nível de saturação do mercado (a maior parte dos Estados-Membros tem uma rede de electricidade bastante desenvolvida). Muitas dessas empresas de serviços públicos têm reduzido os orçamentos de investimento, devido a um regime regulamentar restritivo, o que conduz a um importante excesso de capacidade em toda indústria (de aproximadamente 30-50%).
- (61) Devido a estes e a outros factores²⁹, os fornecedores de cabos viram-se confrontados nos últimos três anos com uma redução rápida dos preços (até 60%) e uma diminuição das margens de lucro. Os preços nem sempre evoluíram de forma uniforme nos diferentes Estados-Membros, embora, de um modo geral, pareçam ter diminuído, entre 1996 e 1999, de 16% a 24% nas BT e de 7% a 36% nas MT nos maiores Estados-Membros (França, Itália, Reino Unido e Espanha), excluindo a Alemanha³⁰. No segmento AT/MAT, as características específicas de cada projecto e o reduzido número total de transacções dificultam qualquer comparação de tendências de preços ou entre países. No entanto, segundo os clientes, as diminuições de preços foram significativas neste mercado, tendo atingido 60%. Contudo, o facto de os preços nem sempre terem diminuído uniformemente nos diferentes países europeus não significa que os mercados sejam nacionais, mas antes reflecte os vários ritmos do processo de
-
- ²⁷ Fornecedores com capacidade de produção no país, mas não necessariamente propriedade de nacionais.
- ²⁸ Na Europa, são utilizados cabos enterrados em, aproximadamente, 0,7% das linhas de 400kV, 2% das linhas de 220kV e 5% das linhas de 45 – 220 kV.
- ²⁹ Nomeadamente, a decisão do Bundeskartellamt de fragmentar o cartel dos cabos eléctricos na Alemanha, em 1996; B 7-31301-A-105/96.
- ³⁰ Na Alemanha, foi dissolvido um importante cartel em 1996. Daí resultou uma descida dos preços dos cabos AT/MAT, que atingiu 60% nos três últimos anos, ao passo que as tarifas BT e MT recuperaram das suas baixas na sequência do colapso do cartel dos cabos em 1996.

desregulamentação dos mercados da electricidade e, por conseguinte, o nível de preços a que as empresas de serviços públicos nacionais se tornaram mais sensíveis.

- (62) Actualmente, os níveis de preços encontram-se excepcionalmente baixos. Tal ambiente de mercado conduziu vários fabricantes de cabos a abandonarem a actividade, e muitos dos restantes a levarem a efeito fusões com concorrentes, reduzindo desse modo as capacidades excedentárias, com ganhos de eficiência resultantes de uma melhor utilização dessas capacidades, e consolidando a produção de determinados tipos de cabos em unidades fabris específicas, numa base europeia.
- (63) Por conseguinte, a presente operação tem de ser perspectivada no contexto da consolidação geral e da tendência de reestruturação na indústria dos cabos. A lógica económica subjacente à aquisição proposta (Pirelli/BICC) reside na racionalização da capacidade de produção, incluindo a possibilidade de encerramento de algumas fábricas. Embora a operação deva reduzir a capacidade industrial, a força de mercado das partes após a operação será limitada pela existência de vários outros fornecedores viáveis e pelo importante poder de compra das empresas de serviços públicos, o que deverá evitar que os preços aumentem acima de níveis competitivos.

Quotas de mercado

- (64) De acordo com a notificação, as quotas de mercado no segmento AT/MAT na Comunidade, em 1997, 1998 e 1999 /2000, são as que constam do quadro seguinte:

Concorrente	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[20-30]*%	[20-30]*%	[30-40]*%
BICC (empresas objectivo)			[5-15%]*
Pirelli/BICC	/	/	[45-55%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
ABB	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
BICC ³¹	[15-25%]*	[15-25%]*	[1-10%]*
NKT	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*
SAT/Sagem	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*

- (65) A Pirelli/BICC tem, em conjunto, uma quota de mercado de [45-55%]*, ao passo que o concorrente imediato, a Alcatel, tem apenas [10-20%]*. A operação associará o maior e o terceiro maior fabricantes de cabos eléctricos de AT/MAT.
- (66) De acordo com a notificação, as quotas de mercado no segmento BT/MT na Comunidade, em 1997, 1998 e 1999/2000, são as que constam do quadro seguinte:

	1997		1998		1999/2000	
	BT	MT	BT	MT	BT	MT
Pirelli	[5-15%]*	[10-20%]*	[5-15%]*	[10-20%]*	[20-30%]*	[25-35%]*

31 Actividades conservadas pela BICC, ou seja, essencialmente as unidades fabris da BICC situadas em Espanha e em Portugal.

BICC (empresas objectivo)					[1-10%]*	[1-10%]*
<i>Pirelli/BICC</i>					<i>[25-35%]*</i>	<i>[30-40%]*</i>
Alcatel	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*
Draka	[5-15%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*
SAT-Sagem	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[menos de 5%]*
BICC ³²	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[menos de 5%]*	[1-10%]*
NKT	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*				
ABB	[menos de 5%]*	[menos de 5%]*				

- (67) A Pirelli/BICC, em conjunto, tem uma quota de mercado de [25-35%]*. No segmento BT, a Pirelli/BICC, juntamente com a Alcatel, responde por cerca de [45-55%]* do mercado, percentagem que aumenta para [50-60%]* no segmento MT.
- (68) Dado que as quotas de mercado conjuntas da Pirelli/BICC são elevadas, quer no mercado BT/MT, quer no AT/MAT, a Comissão analisou as seguintes possibilidades:
- Criação de uma posição dominante única da Pirelli/BICC no mercado AT/MAT
 - Criação de uma posição dominante colectiva da Pirelli/BICC e da Alcatel no mercado AT/MAT
 - Criação de uma posição dominante colectiva da Pirelli/BICC e da Alcatel no mercado BT/MT

Possível criação de uma posição dominante única no mercado AT/MAT

O impacto do aumento da quota de mercado resultante da operação

- (69) No mercado AT/MAT, a entidade concentrada passaria a ser o líder do mercado com uma quota de [45-55%]* % ao nível europeu, a uma distância considerável da segunda maior empresa, a Alcatel, com [10-20%]*.
- (70) Para apreciar adequadamente a posição das partes no mercado, deve ter-se em conta que, em vários Estados-Membros, a procura de cabos eléctricos de alta tensão vem, principalmente, dos operadores de rede nacionais, como a National Grid Company (“NGC”) no Reino Unido, a ENEL em Itália e a EDF em França, que representam 90% da procura interna. Por conseguinte, a estrutura de mercado predominante não deixa de ser o resultado das políticas de compra desses clientes, que detêm uma posição dominante. Estas empresas de serviços públicos podem comprar a vários fornecedores

³² Actividades conservadas pela BICC, ou seja, essencialmente as unidades fabris da BICC situadas em Espanha e em Portugal.

alternadamente, no sentido de manterem um determinado número de fontes de abastecimento.

- (71) Por consequência, é pouco provável que a actual quota de mercado conjunta ao nível comunitário da Pirelli/BICC seja mantida pela entidade resultante da concentração. Vários concorrentes da Pirelli e da BICC afirmaram que tinham previsto novas oportunidades para os fornecedores estrangeiros, dado que as empresas de serviços públicos, que actualmente têm por principais fornecedores a Pirelli e a BICC, irão muito provavelmente diversificar a sua base de fornecedores³³. Devido à actual situação de excesso de capacidade, todos os principais fabricantes europeus de cabos dispõem de capacidades não utilizadas, pelo que estariam habilitados a satisfazer encomendas adicionais.
- (72) Actualmente, os baixos níveis de preços permitem que as empresas de serviços públicos obtenham propostas altamente competitivas por parte dos seus fornecedores tradicionais. Por conseguinte, as quotas de mercado mantiveram-se relativamente estáveis nos últimos anos. Todavia, não deixa de ser exercida uma pressão concorrencial pelas empresas estrangeiras. As empresas de serviços públicos conseguiram reduções consideráveis de preços (até 40%) confrontando os fornecedores com propostas mais baixas de concorrentes estrangeiros (por exemplo, ABB e Brugg em Itália, Alcatel e Fulgor no Reino Unido, NKT na Alemanha).

Após a operação, os clientes continuarão a dispor de, pelo menos, quatro fornecedores alternativos

- (73) Excluindo as partes, existe um certo número de grandes fornecedores europeus de cabos, nomeadamente a ABB, a Alcatel, a NKT, a Brugg (e, eventualmente, a Sagem e a BICC General³⁴), que possuem as capacidades técnicas, produtivas e qualitativas para fornecerem às maiores empresas de serviços públicos europeias grandes quantidades de cabos eléctricos AT/MAT de saber-fazer intensivo. Assim, serão proponentes credíveis em qualquer concurso importante de nível europeu no âmbito dos cabos eléctricos AT/MAT. Além disso, as empresas mais pequenas, como a Fulgor ([menos de 5%] da quota de mercado comunitária), que recentemente foi acrescentada à lista de fornecedores pré-qualificados de cabos eléctricos AT e MAT da ENEL, dispõem das capacidades técnicas para fornecerem produtos AT/MAT, desde que os clientes garantam encomendas suficientes que justifiquem os investimentos necessários. Conforme indicado nos pontos 36 a 40, as barreiras técnicas e administrativas ao acesso são relativamente reduzidas. Quando são requeridas qualificações de tipos específicos, estas podem ser obtidas num prazo razoável, caso o cliente forneça assistência. Todos os fabricantes de primeira linha podem fornecer cabos eléctricos AT/MAT da tecnologia PEX. Além disso, todos os participantes no mercado concordaram em que os custos de transporte são moderados (entre 3% e 5% do preço do produto) e que as importações estão a aumentar.

³³ A ENEL e a EDF, por exemplo, de acordo com as suas directrizes internas, procuram ter, habitualmente, pelo menos 3 fornecedores de cabos eléctricos de todas as gamas de tensão. Algumas companhias clientes alemãs de utilidade pública, procuram ter, pelo menos, dois fornecedores de cada tipo nas gamas das AT/MAT, por razões de segurança.

³⁴ Unidades fabris conservadas pela BICC em Espanha e em Portugal.

- (74) As quotas do mercado comunitário relativamente baixas (comparadas com a da Pirelli/BICC) dos concorrentes não reflectem adequadamente o seu poder concorrencial e a sua capacidade de produção, dado que os baixos níveis de preços prevalecentes conduziram esses fabricantes a concentrarem os seus esforços em mercados ultramarinos (por exemplo, a ABB) ou nos mercados internos tradicionais (por exemplo, a Alcatel). Contudo, quando os níveis de preços recuperarem, espera-se que essas empresas participem mais activamente em concursos lançados na Europa.
- (75) Além disso, os clientes confirmaram que a existência de ligações contratuais com determinados fornecedores não impede que se passe rapidamente para outros. Devido à sua forte capacidade de negociação, muitas empresas de serviços públicos clientes renegociaram contratos-quadro no passado, quando se aperceberam de que os preços de mercado tinham diminuído durante o período de vigência do contrato.
- (76) Por último, devido ao seu poder de compra substancial, as empresas de serviços públicos têm a possibilidade de atrair mais fornecedores de cabos através de uma atribuição estratégica das encomendas e, assim, de aumentar a sua base de fornecimento, se necessário. A Fulgor, por exemplo, foi encorajada por uma companhia britânica a entrar no mercado do Reino Unido. A empresa tem capacidade técnica para fabricar cabos eléctricos PEX de MAT, até 420 kV e, no futuro, poderá tornar-se um fabricante de primeira linha em termos de quota do mercado comunitário, de gama de produtos e de penetração no mercado geográfico. O mesmo princípio se aplica, potencialmente, aos restantes fabricantes de segunda linha, como a AEI ou a Tratos.

As empresas de serviços públicos clientes têm um poder de compra e de negociação significativos, que concretizam no lançamento de concursos.

- (77) As principais empresas de serviços públicos, como a ENEL e a NGC, e também a EDF e as principais companhias de electricidade alemãs, incluindo as regionais, podem exercer um poder de compra considerável. Praticamente, toda a procura de cabos AT/MAT provém destes grupos de clientes. Estes grupos compram grandes quantidades de cabos eléctricos e contribuem para uma parte significativa do volume de negócios da Pirelli e da BICC. A ENEL representa cerca de [70-80%]* da procura italiana de cabos eléctricos AT/MAT e entre 80 e 100% do volume de negócios da BICC, bem como [70-80%]* das vendas de cabos eléctricos da Pirelli às empresas de serviços públicos em Itália. A NGC representa entre 80 e 100% das vendas da BICC no Reino Unido e uma parte importante das vendas da BICC a nível comunitário.
- (78) De acordo com a Directiva 93/38/CEE, as empresas públicas (entidades adjudicantes) são obrigadas a publicar regularmente no *Jornal Oficial* todos os contratos que pretendem atribuir durante os doze meses seguintes (“convite à participação” obrigatório)³⁵. Devem igualmente publicar os anúncios de adjudicação dos contratos, que devem indicar, *inter alia*, os produtos em causa, o processo de adjudicação, as propostas recebidas e o nome e endereço dos adjudicatários. No quadro deste procedimento, as entidades adjudicantes devem garantir a não discriminação entre os vários fornecedores ou prestadores de serviços. Muitas das entidades adjudicantes estabeleceram um sistema de qualificação para os fornecedores, utilizando, na sua maioria, como referência as normas europeias. Os critérios relativos a esse sistema de qualificação devem ser disponibilizados aos fornecedores interessados. As entidades adjudicantes que exigem certificados de conformidade de um fornecedor em relação a

³⁵ Aplica-se a contratos de valor igual ou superior a 400 000 euros.

determinadas normas de garantia de qualidade têm que utilizar as séries de normas EN correspondentes e reconhecer os certificados equivalentes passados por organismos estabelecidos noutros Estados-Membros.

- (79) No entanto, a existência de mercados de licitação não assegura, por si só, automaticamente, uma concorrência efectiva em mercados altamente concentrados. A aplicação e o impacto das directivas relativas aos contratos públicos têm que ser examinados relativamente a cada caso específico. No mercado dos cabos eléctricos AT/MAT, os concursos não se efectuam com regularidade, ao passo que o valor de cada contrato é, de um modo geral, muito elevado. Habitualmente, os contratos são adjudicados a um único proponente vencedor (princípio designado “*winner-take-all*”). Existem, pois, fortes incentivos para que todos os concorrentes apresentem propostas agressivas relativamente a cada contrato.

Conclusão

- (80) Em resumo, não há elementos de prova suficientes que permitam concluir que da operação resultaria uma posição dominante da Pirelli/BICC no mercado de fornecimento de cabos eléctricos AT/MAT na Comunidade, dado que se mantêm como proponentes credíveis pelo menos quatro concorrentes de primeira linha e que a procura é dominada por grandes clientes sofisticados e de elevado poder de compra que adquirem os cabos eléctricos no âmbito de um processo de concurso.

Possível criação de uma dominância colectiva da Pirelli/BICC com a Alcatel, no mercado das AT/MAT

- (81) No mercado AT/MAT, as duas empresas líderes, Pirelli/BICC e Alcatel, atingiriam uma quota de mercado conjunta de [55-65%]*. Dado o avanço considerável da Pirelli/BICC e da Alcatel relativamente aos principais concorrentes que se lhes seguem e o elevado grau de concentração do mercado, a criação de uma posição dominante colectiva da Pirelli/BICC e da Alcatel no mercado AT/MAT não podia ser excluída *a priori*. Poderia ser explorada uma posição dominante colectiva, nomeadamente através da apresentação de propostas menos agressivas uma contra a outra, em comparação com o que seria normal em condições de concorrência, ou dividindo tacitamente os mercados por zonas geográficas (por exemplo, mercados internos tradicionais). Contudo, a investigação de mercado revelou que a estrutura das transacções subjacente ao mercado AT/MAT não incentiva um comportamento paralelo deliberado.
- (82) O lançamento de concursos no mercado AT/MAT realiza-se com irregularidade (em geral, são poucos os contratos adjudicados anualmente relativos a AT/MAT em cada país, e particularmente nos mais pequenos), embora o valor de cada contrato seja bastante elevado. Normalmente, os contratos são adjudicados a um único proponente vencedor (princípio designado “*winner-take-all*”). Existem, pois, fortes incentivos para que todos os concorrentes apresentem propostas agressivas em relação a cada contrato. A estrutura dos concursos (contratos pouco frequentes, de valor elevado) prevalecente no mercado AT/MAT torna pouco vantajoso um comportamento paralelo deliberado, dado que os benefícios de ganhar cada contrato compensarão sobejamente, com toda a probabilidade, os potenciais ganhos futuros obtidos através de um comportamento colusório.

- (83) Além disso, os benefícios de estratégias de colusão seriam assimétricos, visto que, tanto o valor de cada proposta como a dimensão dos baluartes geográficos tradicionais dos seus concorrentes variam significativamente. Além disso, as quotas de mercado actuais da Pirelli/BICC e da Alcatel são assimétricas. Mais ainda, os preços dos cabos eléctricos AT/MAT não são transparentes, dado que incluem um elemento importante relativo a serviços (por exemplo, instalação e manutenção), acessórios (por exemplo, juntas e comutadores) e trabalhos de construção civil, que podem chegar a atingir mais de dois terços do valor total do projecto (em especial no caso de ligações interurbanas de cabos enterrados).
- (84) Por último, as grandes empresas de serviços públicos, principais clientes dos cabos eléctricos AT/MAT, compram, regra geral, grandes quantidades. Em alguns Estados-Membros, há um único operador monopolista de rede responsável por quase todas as compras do segmento AT/MAT. Graças ao seu grande poder de compra, esses clientes têm a possibilidade de desenvolver activamente novas fontes de fornecimento através de uma atribuição estratégica das encomendas a determinados produtores de cabos. Os fabricantes de menor dimensão podem, pois, ser incentivados a apresentar propostas, desde que lhes sejam adquiridas quantidades suficientes a preços viáveis que justifiquem o investimento necessário.

Conclusão

- (85) Não foram obtidos elementos de prova conclusivos de que a operação conduziria à criação de uma posição dominante colectiva da Pirelli/BICC, juntamente com a Alcatel, no mercado AT/MAT, dado que a estrutura de mercado não parece prestar-se a comportamentos paralelos deliberados entre os proponentes e dado que é de esperar que os clientes exerçam o seu considerável poder de compra.

Possível criação de uma posição dominante colectiva da Pirelli/BICC com a Alcatel, no mercado BT/MT

- (86) No segmento dos cabos eléctricos BT/MT, a Pirelli/BICC e a segunda maior empresa, a Alcatel, responderiam por [50-60%]*% do mercado. Colectivamente, a Pirelli/BICC e a Alcatel seriam os líderes de mercado, a alguma distância dos principais concorrentes que se lhes seguem. No entanto, a investigação de mercado não apurou indícios que apontassem para a criação de uma posição dominante colectiva da Pirelli/BICC e da Alcatel na oferta de cabos eléctricos BT/MT.
- (87) Em comparação com a área AT/MAT, as quotas de mercado da Pirelli/BICC e da Alcatel são mais simétricas ([25-35%]* e [15-25%]*, respectivamente), embora a sua quota de mercado combinada seja mais baixa ([50-60%]*). As barreiras ao acesso ao mercado BT/MT são menores do que em relação ao AT/MAT, dado que os produtos têm uma menor incorporação de saber-fazer. No mercado BT/MT, os principais concorrentes da Pirelli/BICC são os grandes fabricantes Alcatel, NKT, Draka, Sagem, Brugg, para além de uma série de pequenas empresas como a Fulgor, a Waskonig, a AEI, a Tratos, a Carena, a Triveneta e outras, com actividades em mercados geográficos ou de produto mais limitados.

- (88) Por conseguinte, a pressão da concorrência no mercado BT/MT é exercida, não só pelos restantes fabricantes de primeira linha, mas também por um grande número de empresas de segunda linha. Os clientes afirmaram que, para além destas últimas, mencionadas no ponto 87, que, historicamente, detêm posições de mercado estáveis como fornecedores de empresas de serviços públicos regionais e que, participando em consórcios de concurso, são também fornecedoras dos operadores de rede nacionais, mesmo os fabricantes até agora menos conhecidos (de "terceira linha") poderiam ser elegíveis para contratos relativos a BT/MT no caso de os preços dos fornecedores efectivos aumentarem. Dada a existência desta série adicional de concorrentes, afigura-se pouco provável que a Pirelli/BICC e a Alcatel possam fazer uso da sua quota de mercado conjunta para imporem aumentos de preços no mercado BT/MT.
- (89) Em contraste com os concursos relativos aos cabos eléctricos AT/MAT, as transacções relativas a BT/MT tendem a ocorrer mais frequentemente e a incidir sobre lotes de valor mais baixo. Dado o valor médio mais baixo dos lotes e a maior frequência de oportunidades de concorrer, cada fornecedor poderia ser tentado a não apresentar propostas agressivas em vez de correr o risco de uma baixa de preços e retaliação pelos fornecedores rivais.
- (90) No entanto, no presente caso, o inquérito da Comissão concluiu que as empresas de serviços públicos têm várias possibilidades de se opor às tentativas deliberadas de acções paralelas da parte dos proponentes. Por exemplo, os clientes podem utilizar contratos-quadro que reúnam as necessidades de uma empresa de serviços públicos para um determinado período de tempo (até dois anos), organizando assim transacções menos frequentes e de maior valor, de forma a incentivarem os proponentes a competir mais agressivamente. Além disso, as empresas de serviços públicos utilizam, frequentemente, um processo de "convite a propostas para adjudicação" a fim de exercerem uma pressão gradual sobre os grandes fornecedores, reduzindo o volume dos seus contratos. Ao atribuírem maiores volumes aos fabricantes mais pequenos (de segunda linha), reduzindo o volume dos contratos dos fornecedores efectivos, exercem pressão sobre os fornecedores cuja base de custos fixos é significativa. Ambas as estratégias são utilizadas pela ENEL em Itália e por outras grandes empresas de serviços públicos clientes.
- (91) Além disso, segundo os resultados do estudo de mercado, a transparência dos preços dos produtos de BT/MT é relativamente baixa, devido à ausência de listas de preços representativas e à variedade das especificações de produtos definidas pelos clientes. As estratégias de colusão tornam-se, pois, mais complicadas.
- (92) Por último, os cabos eléctricos BT/MT são também comprados por uma série de pequenas empresas de serviços públicos regionais activas na distribuição de electricidade. O seu poder de compra mais limitado, em comparação com o dos operadores de rede nacionais, é compensado pela possibilidade de adquirirem os cabos necessários recorrendo a um grande número de empresas, para além dos fabricantes de primeira linha. Essas empresas mais pequenas, tais como a Tratos, a Carena e a Triveneta em Itália e a AEI no Reino Unido, têm capacidade para satisfazer a procura de pequenas quantidades solicitadas pelas empresas de serviços públicos regionais.

Conclusão

- (93) O risco de a operação poder dar origem a uma posição dominante oligopolística da Pirelli/BICC e da Alcatel no mercado dos cabos eléctricos de BT/MT afigura-se pequeno, devido à reduzidas barreiras ao acesso, à grande quantidade de pequenas empresas concorrentes, à assimetria das quotas de mercado das duas empresas líderes e à reduzida transparência dos preços.

VI. CONCLUSÃO

- (94) A combinação das actividades da Pirelli/BICC no Reino Unido e em Itália afastará (ou pelo menos enfraquecerá significativamente) um dos principais concorrentes num mercado já bastante concentrado. A entidade objecto da concentração passará a ser o primeiro fabricante de cabos ao nível do EEE. A operação dá continuidade a um processo de reestruturação na indústria dos cabos despoletado pela liberalização gradual do sector da electricidade, que levou vários fornecedores de cabos a saírem do mercado (Siemens, KWO Kabel, Delta). Dado o elevado nível de concentração do mercado, a Comissão teve que avaliar cuidadosamente o impacto da operação no contexto da alteração estrutural em curso na indústria da electricidade. Uma consolidação suplementar ao nível dos líderes do mercado teria que ser analisada de forma extremamente crítica.
- (95) No presente caso, a Comissão não encontrou elementos de prova conclusivos de que a concentração criaria ou reforçaria uma posição dominante da Pirelli/BICC ou uma posição dominante oligopolística da Pirelli/BICC com a Alcatel nos mercados comunitários dos cabos eléctricos BT/MT e AT/MAT, na sequência das quais a concorrência fosse entravada de forma significativa no mercado comum. Após a operação projectada, continuará certamente a haver um número suficiente de proponentes credíveis para que os preços se mantenham em níveis competitivos. A procura é caracterizada por clientes sofisticados, de grande dimensão e com um poder de compra substancial, facto que lhes permitirá, se necessário, encorajar mais entradas no mercado através de uma atribuição estratégica dos contratos.
- (96) Atendendo a que, após a operação, continuarão a existir pelo menos quatro concorrentes de primeira linha, para além de uma série de fabricantes de segunda linha, que é provável a continuação da participação desses fornecedores nos concursos que constituem o processo de abertura à concorrência nos mercados relevantes e que é bastante possível que os clientes estruturem esses processos de apresentação de propostas de uma forma conducente a uma concorrência efectiva, pode aceitar-se que a operação proposta não dará origem, nem reforçará, uma posição dominante de que possa resultar a criação de obstáculos significativos à concorrência efectiva numa parte substancial do mercado comum. Por conseguinte, a operação é declarada compatível com o mercado comum, de acordo com o n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações, e com o Acordo EEE, nomeadamente o seu artigo 57.º.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO :

Artigo 1º

1. A operação notificada, no âmbito da qual a Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. adquire o controlo de parte da actividade empresarial da BICC General, é compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2º

2. É destinatária da presente decisão :

Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A
Viale Sarca , 222
20126 Milão, Itália

Bruxelas,

Pela Comissão
Mario Monti
Membro da Comissão