

**Decisión de la Comisión
de 19.07.2000
por la que se declara compatible una concentración con el mercado común y el
funcionamiento del Acuerdo EEE**

(Asunto n° COMP/M.1882 - PIRELLI/BICC)
(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas¹, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1310/97² y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la decisión de la Comisión, de 17 de abril de 2000, de incoar el procedimiento en este asunto,

Visto el dictamen del Comité Consultivo de Concentraciones³,

CONSIDERANDO LO SIGUIENTE:

- (1) El 14 de marzo de 2000, la Comisión recibió una notificación, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CE) n° 4064/89 (en lo sucesivo, "Reglamento de concentraciones"), de un proyecto de concentración por la que Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A ("Pirelli") adquiere el control, en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones, de parte de las actividades empresariales de BICC General (las empresas objetivo "BICC") en el sector del cableado general y cables eléctricos en el Reino Unido, Italia, Asia y África, mediante la compra de todas las acciones de estas empresas.
- (2) Tras el examen preliminar de la notificación, la Comisión concluyó que la concentración proyectada podía crear o reforzar una posición dominante que impediría perceptiblemente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial

¹ DO L 395, de 30.12.1989, p.1; versión corregida en DO L 257, de 21.9.1990, p.13.

² DO L 180, de 9.7.1997, p.1.

³ DO

del mismo y, por tanto, suscitaba dudas fundadas sobre su compatibilidad con el mercado común.

- (3) El 17 de abril de 2000 la Comisión decidió, de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones, incoar el procedimiento.

I. PARTES

- (4) Pirelli es una empresa italiana perteneciente al Grupo Pirelli. Pirelli es la empresa del grupo que opera en el sector de la fabricación de cables y sistemas de cable.
- (5) BICC es una empresa establecida en el Reino Unido que opera en todo el mundo desarrollando, diseñando y fabricando productos de cable de cobre, aluminio y fibra óptica. En 1998, BICC puso a la venta su negocio mundial de cables eléctricos. En mayo de 1999, la totalidad del negocio, incluidas las empresas que Pirelli proyecta adquirir, fue adquirido por la empresa norteamericana General.

II. OPERACIÓN

- (6) Las partes concluyeron un Acuerdo de Compra de Acciones el 9 de febrero de 2000 según el cual Pirelli adquiriría cuatro fábricas en el Reino Unido (sitas en Leigh, Prescott, Wrexham y Erith) y dos en Italia (Settimo Torinese y Ascoli Piceno). Según este acuerdo, Pirelli adquiriría el 100% de las acciones de las siguientes empresas actualmente propiedad de BICC:

"BICC General UK Cables Limited" (UK),
"Industriales Cables" (UK), "Compounds" (UK),
"BICC Rod Rollers Ltd" (UK),
"Supertension and Subsea Systems" (UK),
"BICC General CMAT Cavi S.r.l. Settimo Torinese" (I) y
"BICC General Cavi S.r.l. Ascoli".

- (7) BICC conservaría tres fábricas en España ("BICC General Cables Barcelona") y una en Portugal ("BICC Celcat"), así como una en el Reino Unido ("BICC Pyrotenax") de fabricación de cableado ignífugo con aislante mineral y cables calefactores termoeléctricos y de medición.

III. CONCENTRACIÓN

- (8) La operación incluye la adquisición de las unidades de producción, unidades de distribución y tecnológicas, pero también los derechos de propiedad intelectual propiedad de BICC ⁴ o concebidos en un país donde esté sita una de las empresas objetivo. Según el Acuerdo de Compra de Acciones, Pirelli adquirirá el control exclusivo de las empresas objetivo.
- (9) Por tanto, la operación constituye una concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

⁴ A excepción de los derechos de propiedad intelectual propiedad de BICC General Pyrotenax Cables Limited.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (10) Las empresas afectadas tienen un volumen de negocios total combinado mundial de más de 5 000 millones EUR ⁵ (Pirelli [...] BICC: [...] millones EUR). Cada una tiene un volumen de negocios total comunitario superior a 250 millones EUR (Pirelli: [...] millones EUR; BICC: [...] millones EUR), y ninguna de las empresas afectadas supera los dos tercios de su volumen de negocios total comunitario en un solo y único Estado miembro. Por tanto, la operación notificada tiene dimensión comunitaria en el sentido del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de concentraciones. No constituye un caso de cooperación con arreglo al Acuerdo EEE.

V. EVALUACIÓN CON ARREGLO AL ARTÍCULO 2 DEL REGLAMENTO DE CONCENTRACIONES

A. Mercados de producto de referencia

- (11) Los productos afectados por la operación son el cableado general, la fabricación de varilla de cobre y cables eléctricos aislados de baja, media, alta y muy alta tensión. Los cables eléctricos se utilizan, por ejemplo, para instalaciones eléctricas subterráneas y submarinas. En cambio, el cable desnudo, utilizado tradicionalmente en las líneas aéreas de transmisión, pertenece a un mercado de producto separado no afectado por la operación.

Fabricación y venta de cableado general

- (12) El cableado general cubre una variedad de cables de baja tensión, utilizado, por ejemplo, para la construcción y aplicaciones industriales y para el suministro eléctrico y de señal de dispositivos móviles como los utilizados en los ferrocarriles o las instalaciones petroquímicas. Los productos de cableado general suelen venderse a través de mayoristas de electricidad y distribuidores de cables o directamente a instaladores y fabricantes de equipo original (OEM). Las partes no consideran relevante otra segmentación del mercado. La prueba de mercado confirmó esta opinión. Por tanto, a efectos de esta decisión, el mercado de producto de referencia es el mercado global de cableado general.⁶

Fabricación y venta de varilla de cobre

- (13) La varilla de cobre es una de las principales materias primas utilizadas en la fabricación de algunos cables eléctricos, hilos para bobinados, cableado general y cables metálicos de comunicación ("varilla de cobre de propiedad eléctrica"). Antes de

⁵ Volumen de negocios calculado de conformidad con el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y la Comunicación de la Comisión relativa al cálculo del volumen de negocios (DO C 66, de 2.3.1998, p. 25). En la medida en que las cifras incluyan el volumen de negocios del periodo anterior al 1 de enero de 1999, se calculan sobre la base de los tipos de cambio medios de ecu y se traducen individualmente a euros caso por caso.

* Determinadas partes de este texto se ha modificado con el fin de no revelar información confidencial. Dichas partes figuran entre corchetes y se señalan con un asterisco.

⁶ Véase también el asunto nº IV/M. 1271 - Pirelli/Siemens, apartado 8 (DO C 336, de 4.11.1998, p. 11).

convertirse en cables, la varilla de cobre debe convertirse en un elemento conductor sólido o en alambre de cobre. Las partes mantienen que virtualmente todos los fabricantes de cable tienen sus propias instalaciones para transformar la varilla de cobre en alambre de cobre y elementos conductores. La investigación de la Comisión ha confirmado esta opinión. Por tanto, el mercado de producto, a efectos de esta decisión, es la fabricación y venta de varillas de cobre. de referencia

Fabricación y venta de cables eléctricos

- (14) Los cables eléctricos pueden distinguirse, entre otros criterios, por su nivel de tensión: los cables eléctricos de muy alta tensión ("MAT") y de alta tensión ("AT") se utilizan para la transmisión de energía eléctrica. Los cables eléctricos de baja tensión ("BT") y de media tensión ("MT") se emplean principalmente para distribución de electricidad. Las partes mantienen que el mercado de producto de referencia de cables eléctricos es el mercado global de cables eléctricos incluidos los de BT (hasta 1kV), MT (1-33 o 1-45kV), AT (33/45-132kV) y MAT (275 kV, 400kV)⁷. Las partes sostienen que la distinción según niveles de voltaje se hace por razones históricas y que ya no es significativa. En cambio, la Comisión mantiene que los cables eléctricos de BT y MT por una parte, y de AT y MAT por otra, pertenecen a mercados de producto diferentes.

Cables eléctricos de tensión inferior (BT, MT) y de tensión superior (AT, MAT)

- (15) En cuanto a la demanda, las partes alegan que los cables de MT y AT pueden encontrarse en cierta medida en aplicaciones similares dentro de un sistema de distribución: los clientes podrían elegir entre conectarse directamente a la red de transmisión o conectarse a una serie de puntos intermedios respecto a la red de distribución existente, al suministrar por primera vez electricidad a una zona de consumo considerable (por ejemplo, un parque de negocios o un gran conjunto residencial). La prueba de mercado ha revelado que, teóricamente, varias conexiones de MT podrían sustituirse por una de AT. Sin embargo, debido al aumento de las pérdidas energéticas y a los costes suplementarios resultantes del equipo adicional requerido (subestaciones, etc.), suele considerarse poco interesante y, por tanto, no es una opción viable para el cliente. Además, los clientes explicaron que no eran libres de elegir una determinada tensión, puesto que esta opción viene determinada por la configuración de la red existente.⁸
- (16) En opinión de las partes, esta escasa sustituibilidad de la demanda no justifica la segmentación de mercados por gamas de tensión. Las partes sostienen que según el concepto de "cadenas de sustitución directas e indirectas", mencionado en los apartados 57 y 58 de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia⁹, los cables eléctricos de todas las gamas de tensión podrían considerarse

⁷ Los niveles de tensión mencionados son los más comúnmente utilizados; sin embargo, también hay otros niveles utilizados por diferentes clientes.

⁸ La diferencia de precios entre cables de BT y MT alcanza aproximadamente el 45-60%; entre MT y AT es aproximadamente del 79%.

⁹ DO C 372, 9.12. 1997, p. 5.

sustituibles al nivel de la demanda, lo que lleva a la definición de un mercado único para cables eléctricos.

- (17) No hay pruebas que respalden esta definición de mercado. El concepto de "cadenas de sustitución" hace referencia entre otras cosas a una situación en la que dos o más productos pueden considerarse pertenecientes al mismo mercado de producto, sin ser sustitutivos directos entre sí, porque su precio puede verse condicionado por otro producto, que es un sustitutivo de los primeros productos. En el presente caso, los precios de los cables eléctricos de AT o MAT no condicionan los precios en las gamas inferiores de tensión (BT, MT) y viceversa. Hay, en menor grado, diferencias en el precio y uso previsto incluso entre cables en una misma gama de tensión, por ejemplo, entre cables de 3kV y 30kV, (ambos del segmento de MT). Sin embargo, esto no garantiza la distinción entre cables eléctricos dentro de una gama de tensión, puesto que las características de la demanda de estos cables no difieren sustancialmente. En cambio, hay varias diferencias en la estructura de la demanda de cables de BT y MT por una parte, y de AT y MAT por otra, que pueden tener un impacto en las condiciones de competencia reinantes en estos mercados.
- (18) Primero, hay diferencias en cuanto a los clientes de cables eléctricos de AT/MAT y los de MT/BT. Los cables de MAT y AT se utilizan para la transmisión de electricidad y son comprados principalmente por los grandes operadores nacionales de red como ENEL en Italia (80% de la demanda nacional), mientras que los cables de MT y BT se utilizan predominantemente para el suministro de electricidad. Son comprados por las empresas de servicios nacionales, pero también regionales y locales, así como por la industria (por ejemplo, ferrocarriles, fábricas, etc.). Las empresas de servicios regionales (por ejemplo, los municipios en Italia o en el Reino Unido) en cierta medida compran también cables eléctricos de AT, pero su cuota en la demanda total es mínima comparada con los operadores de red de transmisión nacionales, que a menudo siguen actuando como monopolios (regulados).
- (19) Además, hay diferencias en la frecuencia de la transacción entre las gamas inferiores y superiores de tensión, y en la manera en que el cliente selecciona a sus proveedores. Los cables de AT y MAT, a diferencia de los cables de BT y MT, suelen ser adquiridos por el cliente proyecto por proyecto, definiendo el tipo de cable requerido para un proyecto específico. Los clientes encargan la instalación completa con terminales de cable, diseño y construcción, a menudo incluyendo accesorios, instalación, supervisión e integración de sistemas. En las gamas inferiores de tensión, los cables eléctricos y los accesorios se piden por separado. Los cables eléctricos de BT y MT son productos estandarizados y fabricados para almacenamiento. Los proveedores han señalado que las entregas se hacen semanal e incluso diariamente según las necesidades, que es también por lo que los cables de BT y MT suelen comprarse a través de distribuidores, mayoristas o, con acuerdos plurianuales de compra, directamente al fabricante.
- (20) Por lo que se refiere a la oferta, las partes afirman que hay sustituibilidad en la oferta de cables eléctricos de diversas gamas de tensión. En su opinión, la mayor parte de los proveedores de cables pueden ofrecer y vender los diversos tipos de productos sin costes de adaptación y plazos de producción significativos. La sustitución de la oferta, según las partes, no requiere ajustes considerables de activos existentes tangibles e intangibles, ni una gran inversión, ni un plazo largo de instalación.
- (21) Dos factores son de particular importancia para determinar si cables eléctricos de diversa tensión son efectivamente sustituibles al nivel de la oferta. En primer lugar, el tiempo y los costes requeridos para instalar una nueva línea de producción y canales de

distribución en una nueva gama de tensión y, en segundo lugar, los costes de adaptación entre las gamas de tensión en una instalación de fabricación existente.

- (22) Los principales proveedores europeos de cables en las gamas de MAT y AT incluyen a los cinco grandes fabricantes ABB, Alcatel, NKT, Pirelli y BICC. Los cables eléctricos de BT y/o MT son producidos por las cinco grandes empresas, pero también por un número significativo de fabricantes más pequeños de "segunda categoría", como Draka (especializados en cables eléctricos de BT y MT) y Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEI, etc. Estas empresas más pequeñas tienden a cubrir mercados de producto y/o geográficos más limitados, particularmente en las gamas de inferiores para el suministro de las empresas de servicios regionales. Parte de los proveedores que operan con las gamas de BT y MT tienen capacidad técnica para fabricar los productos de AT/MAT, pero todavía no han adquirido cuotas de mercado significativas (por ejemplo, la empresa griega Fulgor).
- (23) En cuanto a las barreras con que se enfrenta un productor de cables eléctricos que quiere introducirse en una nueva gama de tensión, los resultados de la prueba de mercado sugieren que los productores de MAT y AT suelen tener los conocimientos técnicos para producir las gamas inferiores de tensión, pero que dicho cambio puede no plantearse por razones económicas (por ejemplo, inversión en el equipo y maquinaria necesarios). Todos los proveedores subrayaron que los productores de cables eléctricos de BT y MT no podían pasarse fácilmente a la producción de cables de tensión superior, que requiere un mayor grado de *know-how* y que el paso de unas gamas a otras requeriría inversiones considerables en términos de tiempo y capital.
- (24) Pirelli presenta las siguientes estimaciones de tiempo y de costes necesarios para cambiar de una gama de tensión a otra. Pirelli calcula que el coste de pasar de fabricar cables eléctricos de BT a fabricar cables de MT sería de aproximadamente 7,2 millones EUR y que se tardaría 14 meses (para una mejora con equipo nuevo). El cambio de MT a AT, costaría aproximadamente de 10 a 12 millones EUR y tardaría una media de 16 meses. Por último, el cambio de AT a MAT generaría costes de entre 13 y 17 millones EUR y podría lograrse en 18 meses.
- (25) Según estos cálculos, los costes de adaptación técnica y los plazos serían ya significativos. Por otra parte, muchos proveedores señalaron que, además de los recursos puramente técnicos de producción para acceder con éxito a los mercados de cables eléctricos de AT y MAT, se requiere un considerable *know-how* y la buena voluntad del cliente, especialmente de los principales clientes, a saber, las empresas de energía. El potencial accedente tiene que pasar varias pruebas de preselección para llegar a ser un proveedor elegible de las gamas superiores de tensión.
- (26) Algunos proveedores sugirieron que el cambio a gamas superiores, incluida la instalación de la línea de producción y realización de las pruebas necesarias puede tardar hasta dos años. Este extremo ha sido confirmado por varios clientes, que requieren que cada nuevo proveedor de cables de AT y MAT acumulen competencias en la instalación e integración de sistemas. Además, para comercializar con éxito los cables de MAT, es crucial tener un historial de proyectos de éxito. Los fabricantes generalmente tendrían que ascender progresivamente en las gamas de tensión para obtener suficiente buena voluntad de la clientela.
- (27) Por lo que respecta a los costes de adaptación entre las diversas gamas de tensión en una instalación de producción existente, los fabricantes declararon que normalmente se diseñaba una línea de extrusión de aislamiento polimérico para producir eficientemente

una gama específica de tipos de cable. La producción de tipos de cable fuera de esta gama suele ser técnicamente posible, pero causa una pérdida de eficiencia y, por tanto, un mayor coste por unidad resultante de la velocidad subóptima de la línea, la infrautilización de activos, etc. (por ejemplo, si se utiliza una línea AT para fabricar cables de MT/BT).¹⁰ Además, cada cambio entre diversos tipos de cable en la misma línea implica adquisición de nuevas herramientas y mayores índices de unidades defectuosas. Un competidor calculó que una fábrica dedicada a un pequeño número de diversos tipos de cable podía funcionar hasta con un 10% más de eficacia, debido a los inferiores índices de unidades defectuosas y gastos de adquisición de nuevas herramientas que una instalación menos especializada.

- (28) Por tanto, el paso de niveles de tensión inferiores a superiores requiere tiempo y considerables costes. Cambiar la producción de unas tensiones a otras con la misma maquinaria puede causar aumentos significativos en el precio de coste por unidad. Por tanto, al nivel de la oferta la sustituibilidad es relativamente baja.

Cables XLPE y de aceite fluido

- (29) Actualmente se utilizan dos tecnologías básicas diferentes en la producción de cables de energía eléctrica: la tecnología "por fluido" o "por aceite" y la tecnología por extrusión de polietileno reticulado ("XLPE"). La primera implica un proceso basado en el uso de papel laminar aislante que envuelve el conductor y está impregnado con un líquido dieléctrico. Se utilizaba generalmente para todo tipo de cables hasta comienzos de los años 70, cuando empezó a reemplazarse gradualmente por una nueva tecnología: el XLPE, comenzando por las tensiones inferiores. La tecnología XLPE está basada en el aislamiento por extrusión mediante polietileno reticulado. El proceso tecnológico de llenado de aceite implicaba un considerable *know-how* no ampliamente disponible para los competidores. Los principales fabricantes de cables desarrollaban parcialmente su propio equipo de producción. En cambio, se dice que la tecnología XLPE está más ampliamente disponible y que la mayor parte del equipo es suministrado por fabricantes exteriores de maquinaria. Por tanto, es mucho más accesible para los potenciales nuevos accedentes. El equipo utilizado en la producción de cables de aceite no puede utilizarse para la producción XLPE, y viceversa. En consecuencia, puede concluirse que las dos tecnologías no son sustituibles al nivel de la oferta.
- (30) Sin embargo, en el nivel de la demanda, hay pruebas claras de que los cables eléctricos de aceite fluido y los cables XLPE son sustitutivos. Inicialmente la tecnología XLPE solamente se utilizaba en las gamas de BT y MT pero, desde principios de los años 90, se utiliza cada vez más para la AT y MAT. Comparados con los cables de aceite, los cables XLPE son más fáciles de instalar, requieren menos mantenimiento y son más respetuosos con el medio ambiente (no hay riesgo de fuga). Como resultado, la cuota de cables de aceite fluido de MAT en Europa está disminuyendo rápidamente. En 1999, los cables de aceite representaban el 38% del mercado total de cables eléctricos de MAT. Según los cálculos de las partes, la cuota de mercado de esta tecnológica caerá al 20% en 2000 y a menos del 10% en 2001. Todos los competidores han confirmado esta disminución en la demanda de cables de aceite fluido por parte de los clientes. La tecnología se considera cada vez más anticuada.

¹⁰ Para la producción de los cables de AT y MAT, por ejemplo, las normas de limpieza son mucho más estrictas, lo que exige al productor adaptar el proceso de producción en consecuencia.

- (31) En cuanto a los cables eléctricos de BT, MT y AT, virtualmente todos los clientes consideran que los cables XLPE y los de aceite fluido son sustitutivos. En el mercado de MAT, dos clientes declararon que no consideraban los cables XLPE y los cables de aceite fluido eléctricos fácilmente sustituibles. Estos clientes sostuvieron que todavía no se había probado suficientemente la fiabilidad a largo plazo de los productos XLPE y que características específicas de sus redes (diámetro de los conductos existentes) hacían actualmente costosa la adaptación. Sin embargo, la prueba de mercado ha mostrado que la mayoría de las empresas de servicios europeas que aún utilizan cables de aceite fluido de MAT planean pasarse a la tecnología XLPE en futuros proyectos. Electricité de France ("EDF"), la empresa de servicios francesa, por ejemplo, ya comenzó a utilizar cables eléctricos XLPE de MAT a mediados de los 80. Según la mayoría de clientes y proveedores, no subsisten obstáculos técnicos ni para el uso de cables eléctricos XLPE a MAT, ni para la instalación de dichos cables en una red existente de cables de aceite fluido. ENEL, el proveedor italiano de electricidad, por ejemplo, que anteriormente utilizaba cables eléctricos de aceite fluido o aislados por REP para MAT, comprará cables eléctricos XLPE-MAT en el periodo de 2000 a 2002. Las empresas de servicios regionales han expuesto puntos de vista similares (por ejemplo, Edison y AEM Torino en Italia, Scottish and Southern Energy plc.). En los casos en que existan obstáculos específicos para el uso de XLPE (por ejemplo, debido a un mayor tamaño del conductor de los cables XLPE), cabe suponer que son transitorios.

Conclusión

- (32) La Comisión concluye que la fabricación y venta de cables eléctricos de BT/MT por una parte y de cables eléctricos de AT/MAT por otra parte, son mercados distintos. En primer lugar, no hay sustituibilidad de la demanda entre estos productos. En segundo lugar, los costes y el tiempo requeridos para pasar de la fabricación de tensiones inferiores a superiores es significativo. En tercer lugar, la limitada sustituibilidad de la oferta no tiene un impacto equivalente al efecto (inexistente) de la sustituibilidad de la demanda. El paso a gamas de tensión superiores pero fuera del margen de eficiencia es posible, pero a un precio de coste notablemente superior. Por último, hay que distinguir entre BT y MT por una parte, y las gamas superiores de tensión (AT/MAT), debido a las diferentes condiciones de competencia que rigen la oferta y la demanda de estos productos.¹¹ Sin embargo, la Comisión considera que no hay bastantes pruebas para mantener que los cables eléctricos de aceite fluido de MAT constituyan un mercado de producto distinto de los cables eléctricos MAT fabricados con otras técnicas (principalmente XLPE), dado que todos los fabricantes y una gran mayoría de los clientes en Europa consideran que estos tipos de cable son sustitutivos.

B. Mercados geográficos de referencia

¹¹ Basado en consideraciones similares, un estudio sobre cables eléctricos y conductores (Databank, "Cavi e conduttori isolati"; junio de 1999 ; Ref. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) distingue entre los cables eléctricos de alta tecnología ("cavi ad alta tecnologia") y los cables eléctricos estándar ("cavi e conduttori standard"). Los cables eléctricos de AT (desde >36kV) y los cables eléctricos de MAT (hasta 500-600 kV) pertenecen al primer grupo y los cables eléctricos de BT y MT al segundo.

Producción y venta de cableado general

- (33) Las partes afirman que el mercado de cableado general es un mercado a escala comunitaria debido a la armonización de las especificaciones de los cables y a la presencia de operadores multinacionales, cuya política comercial se establece a nivel comunitario. La prospección de mercado en el presente caso lo ha confirmado. Por tanto, a efectos de la presente Decisión, se considera que el mercado de cableado general es un mercado a escala comunitaria.

Producción y venta de varillas de cobre

- (34) Las partes afirman que el mercado geográfico de referencia de la varilla de cobre es, al menos, de alcance comunitario, puesto que es un producto básico estandarizado, que se vende en toda Europa a precios comparables. Además, las partes sostienen que los costes de transporte no constituyen una barrera a la importación de varillas de cobre. La investigación de la Comisión ha confirmado esta evaluación.

Producción y venta de cables eléctricos

- (35) Las partes mantienen que los mercados de cables eléctricos han evolucionado progresivamente para convertirse en mercados a escala comunitaria. Según esta opinión, no hay barreras a la entrada en el mercado al nivel de la oferta. La armonización de las normas técnicas para cables eléctricos, según las partes, ha eliminado todos los obstáculos subsistentes para que los proveedores establecidos en la Comunidad participen en licitaciones en todos los Estados miembros. Desde la perspectiva de la demanda, los mercados de cables eléctricos son mercados de licitaciones, donde los clientes se surten de cables eléctricos a un nivel europeo sobre la base de los procedimientos previstos en las directivas comunitarias de contratación pública. Estos elementos, junto con el escaso impacto de los costes de transporte, mantienen las partes, se reflejan en el creciente número de importaciones y exportaciones de cables eléctricos entre los Estados miembros. La investigación de la Comisión ha confirmado que los mercados de cables eléctricos son efectivamente a escala comunitaria.

La armonización de las normas de producto ha avanzado notablemente

- (36) En su decisión relativa a Alcatel/AEG Kabel¹² la Comisión encontró que los mercados de cables en la Comunidad están en una etapa transitoria, pasando de los mercados nacionales al de ámbito comunitario. Sin embargo, entonces concluyó que la transición no se había completado todavía debido a una serie de factores como la existencia de diversas especificaciones para cables que obstaculizaban las importaciones, complicados y largos requisitos de aprobación que los proveedores tenían que cumplir para ajustarse a las normas nacionales y los consiguientes costes de

¹² Asunto n° IV M. 165 - AEG/Alcatel Kabel (DO C 6, de 10.1.1992).

adaptación. En su decisión relativa a Pirelli/Siemens¹³, la Comisión reconoció que hay una tendencia hacia la armonización de las normas técnicas en toda Europa, pero se dejó abierta la cuestión de la dimensión nacional o europea de los mercados geográficos.

- (37) En el presente caso la Comisión ha encontrado que, según el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica ("CENELEC"), la mayor parte de los cables eléctricos de BT y MT están cubiertos por normas europeas (EN), excepto para usos de segmentos especializados, para los que no existen normas europeas. Es obligatoria la transposición de la norma europea en la norma nacional correspondiente. Para los HD ("documentos de armonización") la transposición es voluntaria. El CENELEC informa de que el 90% de EN y HD se aplican a nivel nacional antes de un año desde la adopción. La mayor parte de las empresas de servicios han comunicado que aplican EN, normas internacionales ("IEC"), o normas nacionales ajustadas a las normas europeas.
- (38) Para los cables de BT y MT, en cada Estado miembro rige una mezcla de IEC y normas del CENELEC. Además, el cliente individual de los servicios suele aplicar un conjunto de especificaciones de producto diversas (por ejemplo, ENEL aplica 24 especificaciones diferentes para los cables eléctricos de BT y MT) sobre calidad del producto, materia prima y la seguridad de producto. Estas especificaciones son estipuladas por las diversas empresas de servicios para ajustarse a sus respectivas redes de cable (juntas, accesorios, sistema de conmutación).¹⁴
- (39) No hay indicios de que las diversas especificaciones constituyan barreras significativas a la entrada para los potenciales competidores. Además de las partes, hay varios proveedores europeos de cables, como ABB, Alcatel, NKT, Sagem o las fábricas subsistentes de BICC en España y Portugal¹⁵, que poseen la capacidad técnica, la capacidad de producción y las certificaciones requeridas para proveer a las principales empresas de electricidad europeas, que han utilizado en un gran número de licitaciones fuera de sus tradicionales mercados nacionales. Todos estos fabricantes de primera categoría, con la posible adición de algunos fabricantes más pequeños, pueden suministrar cables con las especificaciones requeridas para los cables eléctricos de BT/MT en toda la Comunidad.
- (40) Por el contrario, en el mercado de AT/MAT, no se han determinado normas del producto. Para cada proyecto, los clientes de la empresa de servicios especifican sus propias normas de diseño, basadas en normas nacionales, de IEC y de CENELEC. Por tanto, los cables se diseñan en función del cliente para cada proyecto de alta o muy alta tensión y las normas nacionales normalmente no constituyen una barrera a la entrada. Para ser un proveedor cualificado de cables eléctricos de AT/MAT, el proveedor generalmente tiene que cumplir una globalidad de requisitos de prueba, que, según los clientes, pueden tardar entre 12 y 18 meses. Sin embargo, los principales proveedores de cables de AT/MAT, incluidos Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, y también algunos fabricantes de segunda categoría, ya son proveedores cualificados para la mayoría de las empresas de servicios de electricidad europeas. Todas estas empresas podrían cumplir los requisitos necesarios de certificación para cualquier proyecto licitado, dado que las

¹³ Asunto nº IV/M. 1271 - Pirelli/Siemens, (DO C 336, de 4.11.1998, p.11).

¹⁴ Las empresas de servicios y los proveedores han informado de que el número de especificaciones se reducirá en el futuro, debido a la necesidad de aumentar eficiencia y reducir los costes de producción.

¹⁵ No hay cláusula de no competencia entre la nueva entidad y BICC.

empresas de servicios están generalmente obligadas a indicar sus compras estimadas un año antes.

- (41) En consecuencia, puede concluirse que diversas normas de producto están en gran parte armonizadas a nivel europeo y que las especificaciones nacionales existentes ya no son obstáculos a la entrada en el mercado.

Las diferencias de precios obedecen a las características individuales de cada licitación

- (42) La investigación de la Comisión ha revelado que comparar los precios de diversos países para productos individuales no es significativo porque los precios de cables eléctricos dependen en gran medida de las cantidades compradas en cada transacción y las especificaciones estipuladas en cada licitación individual. Las dimensiones del lote pueden variar ampliamente de un cliente a otro. Por ejemplo, los contratos marco en el mercado de BT/MT pueden comprender varios miles de kilómetros de cable, mientras que otros contratos pueden referirse a enlaces por cable relativamente cortos. Además, los clientes individuales suelen requerir diferentes diseños de cable incluso para tensiones idénticas, por ejemplo tipos de cable de núcleo sencillo o múltiple, diversas clases de conductores (redondo o sectorial), o diversos tipos de pantallas. Estas diferencias, combinadas con las variables entidades de los contratos, producen diferencias de precios entre los Estados miembros, aunque no constituyen barreras a la entrada.¹⁶

Las empresas de servicios pueden comprar a escala comunitaria

- (43) Tradicionalmente, es decir, antes de la desregulación, el mercado de electricidad se caracterizaba por monopolios suministradores que compraban en gran parte a los proveedores nacionales de cables. De conformidad con las directivas sobre contratación pública, en particular, la Directiva nº 93/38/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1993, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de las telecomunicaciones¹⁷, en su versión modificada en último lugar por la Directiva 98/4/CE del Parlamento Europeo y del Consejo¹⁸, las entidades contratantes deben garantizar que no haya discriminación entre los proveedores, contratistas o prestadores de servicios de diversos Estados miembros. Con arreglo a las directivas de contratación pública, las empresas de servicios están obligadas legalmente a licitar sus requisitos de cable a escala europea mediante la publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.
- (44) Sin embargo, los avisos de adjudicación de contrato examinados en el curso de la investigación de la Comisión revelan que, aunque los contratos se liciten a escala comunitaria, en la mayoría de casos el adjudicatario sigue siendo un proveedor nacional con una relación duradera con el cliente de la empresa de servicios. Es decir, los proveedores titulares de la empresa de servicios han defendido sus tradicionales bastiones nacionales a pesar de la apertura de los procedimientos de contratación.

¹⁶ Las comparaciones de precios se han efectuado eliminando las fluctuaciones de los precios del cobre.

¹⁷ DO L 199, de 9.8.1993, p. 84.

¹⁸ DO L 101, de 1.4.1998, p. 1.

- (45) ABB, por ejemplo, tiene una cuota de mercado de AT/MAT de [50-60]*% en Suecia, [45-55]* % en Noruega y [5-15]*% en Alemania y no está presente en ningún otro Estado miembro. SAT-Sagem tiene [10-20]*% en Francia, [por debajo del 5]*% en Bélgica y no está presente en ningún otro Estado miembro. NKT tiene [35-45]*% en Dinamarca y [5-15]* % en Alemania mediante la adquisición de Felten & Guillaume¹⁹. Fulgor tiene una cuota de mercado de [45-55]*% en Grecia y solamente una presencia menor en otros Estados miembros. Estas cuotas de mercado sólo han cambiado marginalmente durante los últimos tres años. Solamente Pirelli, BICC y Alcatel tienen cuotas de mercado significativas en todos los grandes Estados miembros: Pirelli tiene [40-50]*% en Italia, [40-50]*% en Francia, [40-50]*% en España, [35-45]*% en Alemania y [30-40]*% en el Reino Unido. BICC tiene [45-55]*% en el Reino Unido, [15-25]*% en Alemania, [25-35]*% en Italia, [35-45]*% en Portugal y [50-60]*% en España. Alcatel tiene [25-35]*% en Francia, [35-45]*% en Bélgica y [20-30]*% en Italia. Sin embargo, estas empresas, especialmente los dos líderes de mercado Pirelli y BICC basan en gran parte estas posiciones de mercado en las instalaciones de producción locales y/o en la adquisición de operadores locales. En el segmento de BT y MT, pueden observarse tendencias muy similares.
- (46) Esta significativa asimetría de las cuotas de mercado en toda Europa podría sugerir que los mercados aún son de alcance nacional. Sin embargo, la prospección de mercado llevada a cabo por la Comisión no respalda esta suposición inicial.
- (47) El exceso de capacidad combinado con la amenaza de perder en favor de competidores extranjeros permite actualmente a las empresas de servicios lograr ofertas altamente competitivas de sus proveedores nacionales tradicionales. Sin embargo, las ofertas transfronterizas son cada vez más frecuentes y varios fabricantes europeos de cables participan regularmente en licitaciones en diversos Estados miembros. Por ejemplo, en el Reino Unido el coeficiente de importación en 1999 fue del 32%. Varios proveedores no nacionales como NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel o Tratos presentaron ofertas de cables eléctricos de BT/MT. En Italia, el coeficiente de importación es más bajo (aproximadamente el 9% del consumo), pero ha aumentado notablemente durante los últimos tres años (5% en 1997, 6,4% en 1998, 9-10% en 1999/2000) ²⁰. En Italia, varios proveedores no nacionales como, por ejemplo, ABB, NKT y Sagem han participado recientemente en licitaciones de ENEL para cables eléctricos de AT y MAT. En el Reino Unido, Alcatel, que recientemente se convirtió en proveedor cualificado para cables de MAT a NGC, ha participado en las licitaciones de NGC, entre ellas, el proyecto de alta tensión en Yorkshire septentrional.
- (48) Por lo tanto, la liberalización y la legislación comunitaria de contratación aún no han producido un cambio sustancial en las cuotas de mercado nacionales, principalmente porque los bajos precios hacen poco atractivo actualmente seguir bajando agresivamente los precios. La presión competitiva es, sin embargo, ejercida por los proveedores extranjeros, porque las empresas de servicios no se enfrentarían a ningún obstáculo al pasarse a los proveedores extranjeros si los precios locales aumentaran sobre los niveles competitivos. El paso se vería facilitado por el hecho de que la mayor parte de las grandes empresas de suministro energético son clientes sofisticados con un considerable poder de compra, que podría dirigirse fácilmente a las empresas extranjeras. Las empresas contactadas en Italia, Reino Unido, Alemania y Francia han confirmado que

19 NKT también tiene una presencia menor en Finlandia (5%) y en Bélgica (7%).

20 Estadísticas comerciales facilitadas por CRU.

no dudarían en pasar pedidos a proveedores extranjeros si los fabricantes nacionales intentaran subir los precios en una medida apreciable (5-10%). Además, las empresas de servicios realmente han logrado reducciones de precios sustanciales enfrentando a sus proveedores tradicionales con ofertas alternativas de competidores extranjeros.

- (49) Al mismo tiempo, la desregulación ha aumentado los incentivos de las empresas de servicios a negociar más agresivamente con sus proveedores de cables. La mayor parte de los países tienen o están planeando introducir sistemas reguladores, por los que las ganancias de eficiencia sobre un nivel determinado corresponderán a dichas empresas. Por ejemplo, en el Reino Unido, los controles de precios RPI-X, que se adaptan cada cinco años, aseguran que un nivel mínimo de ganancias de eficiencia se repercute al consumidor, a la par que actúan como fuertes incentivos para que las empresas tengan un buen rendimiento. Los controles de precios RPI-X en las diversas partes de la industria eléctrica requieren que el precio medio (o ingresos) disminuya en términos a un tipo anual especificado X. Los controles de precios reflejan los niveles previstos de los futuros costes de funcionamiento y gastos de capital en que podría incurrirse y se establecen para proporcionar una ganancia adecuada a los accionistas coherente con el rendimiento eficiente.

Crecientes flujos comerciales intracomunitarios

- (50) Las partes sostienen que, debido a la desregulación de los mercados de electricidad, la ausencia de barreras a la entrada y los bajos costes de transporte en toda Europa Occidental, las importaciones y las exportaciones han aumentado estos últimos años. Según las partes, en 1999 el 20,8% del total del consumo europeo occidental se importó mientras que se exportó el 27% de la producción total.
- (51) La investigación de la Comisión ha revelado que, generalmente, las importaciones de cables eléctricos están aumentando en la Comunidad. Esta tendencia refleja parcialmente la estrategia de la mayoría de los fabricantes de cable de primera categoría para mejorar la eficiencia consolidando la producción de tipos específicos de cables en fábricas especializadas a escala europea. Esta estrategia de reajuste de la capacidad europea de fabricación es actualmente seguida por todos los fabricantes de cables de primera categoría (es decir, Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT). Por ejemplo, Alcatel suministra grandes cantidades de cables de sus fábricas francesas a otros países, mientras que NKT y ABB han creado núcleos internacionales de producción en Copenhague y Karlskrona, respectivamente, desde donde suministran cables a varios países europeos. Por tanto, el suministro de cables eléctricos tiene lugar cada vez más a través de redes europeas de producción, en lugar de fuentes nacionales.
- (52) Los coeficientes de importación difieren entre Estados miembros. Mientras que en el Reino Unido en 1999 se importó un tercio del consumo, en Italia las importaciones solamente representan aproximadamente el 9% del consumo (aunque están aumentando). En Alemania, se importa el 21,9% del consumo, en Francia el 23,9% y en los países nórdicos el 17,4%. Sin embargo, el inferior nivel de las importaciones en ciertos Estados miembros no se debe a la existencia de barreras a la entrada, sino que refleja las diferencias en la velocidad y alcance de la desregulación y la privatización.
- (53) Además, la investigación ha puesto de manifiesto que la capacidad de producción local no es un requisito previo para acceder con éxito al mercado, puesto que los costes

de transporte son relativamente bajos ²¹: se calcula que los costes intracomunitarios de transporte oscilan entre una media del 3 y el 7% del precio de coste.²² Como tal, se sitúan en la misma franja que en otras industrias con sistemas de producción europeos bien establecidos.

- (54) De igual modo, la investigación de mercado ha revelado que la presencia local no es necesaria para que un proveedor cumpla el requisito de entrega a tiempo de cables eléctricos de BT/MT a los clientes, que pueden necesitarlos en el plazo de 1 a 2 semanas del pedido. Los productos importados pueden cumplir estos requisitos, que generalmente pueden llevarse a cabo en el plazo de 1 a 2 semanas. En caso necesario, pueden establecerse instalaciones de almacenamiento local con relativa poca antelación y a coste moderado. Para los cables eléctricos de AT/MAT, no se plantean condiciones de entrega a tiempo. No parece esencial una presencia local por razones de mantenimiento o instalación. En el caso de los cables de BT/MT, la instalación y el mantenimiento corre a cargo de los clientes. En el caso de los cables eléctricos de AT/MAT, la instalación o el mantenimiento ²³ generalmente lo llevan a cabo los grandes proveedores con ayuda de contratistas locales. Esta opinión fue respaldada tanto por los clientes como por los competidores comprendidos en la investigación de la Comisión.

Conclusión

- (55) Para resumir, la liberalización gradual de los mercados de electricidad ha llevado a los mercados de fabricación y venta de cables eléctricos (BT/MT y AT/MAT) a desarrollarse a escala comunitaria, aunque esto todavía no se refleje en las cuotas de mercado actuales. El lado de la demanda está dominado por grandes clientes sofisticados con considerable poder adquisitivo, que puede utilizarse estratégicamente (por ejemplo, para fomentar la entrada de empresas extranjeras). Las barreras a la entrada son escasas. Por tanto, la Comisión concluye que el mercado geográfico de referencia es de escala comunitaria.

C. Evaluación competitiva

Cableado general

- (56) Las cuotas de mercado logradas por Pirelli, las empresas objetivo y sus principales competidores en la Comunidad en 1997, 1998 y 1999, según la notificación, se establecen en la siguiente tabla:

Competidor/producto	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[por debajo del 10%]*	[5-15%]*	[10-20%]*
BICC/las empresas objetivo	[por debajo del 10%]*	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*

²¹ Debido al más alto valor de producto de los cables eléctricos de MAT y AT, los costes de transporte son relativamente más bajos que para los cables eléctricos de BT y MT.

²² Según la mayoría de clientes, los costes de transporte representan principalmente una barrera a la entrada de importaciones de cables de bajo valor añadido (es decir, de BT/MT) de fuera de Europa, donde pueden representar aproximadamente el 10-15% del valor del producto.

²³ Normalmente los cables de AT/MAT no requieren mantenimiento periódico.

Pirelli/BICC	/	/	[10-20%]
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
Delta	[por debajo del 5%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
Triveneta	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*
Draka	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*
BICC general ²⁴	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*
ABB	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*
Cavi general	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*	[por debajo del 5%]*

(57) Como se muestra en la tabla del apartado 56, las partes tendrán una cuota de mercado combinada del [10-20%]*, a escasa distancia de Alcatel, que tiene el [10-20%]*. El mercado del cableado general está bastante fragmentado con proveedores numerosos que compiten con la entidad fusionada. La concentración propuesta sólo aumentará marginalmente la cuota de mercado actual de Pirelli en el cableado general y no llevará a la creación de una posición dominante de Pirelli/BICC. En el cableado general no hay barreras significativas a la entrada, puesto que el proceso de fabricación no requiere un complejo *know-how* y la fidelidad del cliente parece baja. Una importante proporción de la fabricación de productos de cableado general se vende a través de distribuidores independientes (que no están asociados a fabricantes de cable) que, a su vez, tienen posiciones de mercado significativas en varios Estados miembros. Entre los distribuidores importantes figuran, por ejemplo, Rexel, Sonepar o Edmundson en Francia y Bélgica o Newey & Eyre, Rexel y Sonepar en el Reino Unido. La prospección de mercado ha confirmado que la concentración propuesta no suscitará problemas de competencia en el ámbito del cableado general.

Producción y venta de varillas de cobre

(58) A nivel comunitario, las ventas de varillas de cobre de Pirelli y BICC representaron cada una aproximadamente el 5% del mercado total en 1999, siendo sus cuotas combinadas del 10%, mientras que Alcatel tiene el 13,7%.²⁵ Pirelli/BICC²⁶ y Alcatel serían los únicos productores de cables eléctricos integrados verticalmente con vistas a la producción de varillas de cobre, vendiendo alrededor del 25% de la producción total de varillas de cobre del EEE. Los fabricantes independientes venden el 75% del suministro. La concentración propuesta no llevará a la creación de una posición dominante en el mercado de las varillas de cobre que pudiera impedir la competencia de manera perceptible en el mercado común puesto que los competidores de Pirelli/BICC y/o Alcatel pueden surtirse de varillas de cobre de proveedores independientes.

²⁴ Las actividades restantes en España y Portugal.

²⁵ Cifras facilitadas en la notificación.

²⁶ Mediante su empresa en participación con AEI.

Cables eléctricos

Progresos recientes en la industria de cables eléctricos

- (59) Los mercados de cables eléctricos eran tradicionalmente mercados cerrados, donde los proveedores ²⁷ nacionales cubrían la mayor parte de las necesidades de electricidad de las empresas de servicios nacionales sin enfrentarse a una competencia significativa de competidores extranjeros. A falta de presión competitiva, las empresas de servicios públicos tendían a favorecer a los proveedores nacionales. Eran sólo moderadamente sensibles al precio, con una tendencia, en algunos países, a sobreequipar sus redes. Además, los cables eléctricos suelen suponer solamente una parte menor del gasto de la empresa de servicios en capital (porcentajes bajos de un solo dígito) y como tales no constituyeron inicialmente un objetivo prioritario para la reducción de los costes. Especialmente en la transmisión de alta tensión, la mayor parte de las redes de electricidad de las empresas de servicios europeos utilizan predominantemente cableados aéreos, un mercado no afectado por la operación.²⁸
- (60) Tras la liberalización gradual de los mercados de electricidad y la introducción del régimen comunitario de contratación pública, el entorno competitivo de la industria de cable ha empezado a cambiar. La demanda está disminuyendo a consecuencia de la reestructuración de las empresas de servicios (por ejemplo, privatización, separación de transmisión, distribución y mantenimiento) y del nivel alto de la saturación de mercado (la mayor parte de los Estados miembros tienen un sistema bastante desarrollado de electricidad). Muchas empresas de servicios han reducido sus presupuestos de inversión debido a un estricto régimen regulador, que ha dado lugar a una considerable sobrecapacidad de toda la industria (aproximadamente del 30-50%).
- (61) Debido a estos y otros factores²⁹, los proveedores de cable se han enfrentado durante los tres últimos años a unos precios en rápido descenso (de hasta el 60%) y decrecientes márgenes de beneficio. Los precios no siempre se han movido de manera uniforme en los diversos Estados miembros, pero parecen haber disminuido en general entre 1996 y 1999 un 16% a un 24% en BT y un 7% a un 36% en las MT en los Estados miembros más grandes (Francia, Italia, el Reino Unido y España), aparte de Alemania³⁰. En el segmento AT/MAT, las características específicas de cada proyecto individual y el reducido número global de transacciones empañan la tendencia de los precios o la comparación internacional. Sin embargo, la clientela ha informado de disminuciones significativas de precios de hasta el 60% de este mercado. Pero el hecho de que los precios no hayan disminuido siempre uniformemente en los diversos países europeos no indica que los mercados sean nacionales, sino que más bien refleja los diversos ritmos a

²⁷ Proveedores con capacidad de producción nacional, no necesariamente de propiedad interna.

²⁸ En Europa aproximadamente el 0,7% de las líneas 400kV, el 2% de las líneas 220kV y el 5% de las líneas 45 - 220 kV utilizan cables subterráneos.

²⁹ Incluida la decisión del Bundeskartellamt deshaciendo el cártel de cables eléctricos en Alemania en 1996; B 7-31301-A-105/96.

³⁰ En Alemania se deshizo un gran cártel de cables en 1996. Como resultado, los precios de los cables de AT/MAT cayeron hasta un 60% en los últimos tres años, mientras que las tarifas de BT y MT se han recuperado de sus bajas tras el colapso del cártel de cables en 1996.

que los mercados de electricidad se han desregulado y, por tanto, el punto en que las empresas de servicios nacionales han aumentado su sensibilidad sobre precios.

- (62) Actualmente, los niveles de precios son históricamente bajos. Este entorno de mercado ha llevado a varios fabricantes de cables a salir del mercado y a muchos de los restantes a asociarse con competidores, reduciendo así el exceso de capacidad y ganando en eficacia mediante una mejor utilización de la capacidad y consolidando la producción de tipos específicos de cables en fábricas especializadas a escala europea.
- (63) Por tanto, la presente operación debe verse en el contexto de la consolidación general y la tendencia a la reestructuración de la industria de cable. El análisis empresarial subyacente del proyecto de fusión de Pirelli/BICC es racionalizar la capacidad de producción, incluida la posibilidad de cierres de fábricas. Mientras la operación puede reducir la capacidad industrial, el poder del mercado de las partes tras la operación se verá limitado por el significativo poder de compra de varios otros proveedores viables y empresas de servicios, lo que evitará que los precios aumenten sobre los niveles competitivos.

Cuotas de mercado

- (64) La tabla siguiente establece las cuotas de mercado en el mercado de AT/MAT en la Comunidad en 1997, 1998 y 1999/2000, como figuran en la notificación.

Competidor	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[20-30]*%	[20-30]*%	[30-40]*%
BICC (las empresas objetivo)			[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	[por debajo de 5%]*	[por debajo de 5%]*	[por debajo de 5%]*
SAT/Sagem	[por debajo de 5%]*	[por debajo de 5%]*	[por debajo de 5%]*

- (65) Pirelli/BICC tienen una cuota combinada de mercado del [45-55%]*, mientras que el siguiente operador, Alcatel, tiene sólo el [10-20%]*. La operación asociará al primer y tercer mayores fabricantes de cables eléctricos de AT/MAT.

- (66) La tabla siguiente establece las cuotas de mercado en el mercado de BT/ MT en la Comunidad en 1997, 1998 y 1999/2000, como figuran en la notificación.

	1997		1998		1999/2000	
	BT	MT	BT	MT	BT	MT
Pirelli	[5-15%]*	[10-20%]*	[5-15%]*	[10-20%]*	[20-30%]*	[25-35%]*
BICC (empresas)					[1-10%]*	[1-10%]*

31 Actividad subsistente de BICC, esencialmente las fábricas de BICC en España y Portugal.

objetivo)						
<i>Pirelli/BICC</i>					<i>[25-35%]*</i>	<i>[30-40%]*</i>
Alcatel	<i>[15-25%]*</i>	<i>[15-25%]*</i>	<i>[15-25%]*</i>	<i>[15-25%]*</i>	<i>[15-25%]*</i>	<i>[15-25%]*</i>
Draka	<i>[5-15%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[5-15%]*</i>	<i>[5-15%]*</i>
Sentar-Sagem	<i>[1-10%]</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>
BICC ³²	<i>[1-10%]*</i>	<i>[5-15%]*</i>	<i>[5-15%]*</i>	<i>[5-15%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[1-10%]*</i>
NKT	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>
ABB	<i>[<5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>	<i>[< 5%]*</i>

- (67) La cuota de mercado combinada de Pirelli/BICC se eleva al *[25-35%]**. En el segmento de BT Pirelli/BICC junto con Alcatel representa aproximadamente el *[45-55%]** del mercado, mientras que en el segmento de MT constituye el *[50-60%]**.
- (68) Debido a las altas cuotas de mercado combinadas de Pirelli/BICC tanto en BT/MT como en el mercado de AT/MAT, la Comisión ha investigado las siguientes posibilidades:
- Creación de una dominancia única de Pirelli/BICC en el mercado de AT/MAT.
 - Creación de una dominancia colectiva de Pirelli/BICC y Alcatel en el mercado de AT/MAT.
 - Creación de una dominancia colectiva de Pirelli/BICC y Alcatel en el mercado de BT/MT.

Possible creación de una dominancia única en el mercado de AT/MAT

Impacto del incremento de la cuota de mercado resultante de la operación

- (69) En el mercado de AT/MAT, la entidad combinada sería líder de mercado con una cuota de mercado del *[45-55%]** a nivel europeo, a una considerable distancia de la segunda empresa más grande, Alcatel *[10-20%]**.
- (70) Para evaluar correctamente la posición del mercado de las partes, hay que tener en cuenta que en varios Estados miembros la demanda de cables eléctricos de alta tensión consiste principalmente en los respectivos operadores nacionales de red, como National Grid Company ("NGC") en el Reino Unido, ENEL en Italia y EDF en Francia, que representan hasta el 90% de la demanda nacional. Por lo tanto, la estructura de mercado reinante es en no pequeña medida resultado de las políticas de la compra de estos clientes dominantes. Estas empresas de servicios pueden comprar a los proveedores alternativos para mantener un número deseado de fuentes.
- (71) Como consecuencia, es poco probable que la cuota combinada de mercado comunitario actual de Pirelli/BICC sea sostenida por la entidad fusionada. Varios competidores de Pirelli y BICC declararon que preveían nuevas oportunidades para proveedores extranjeros porque es probable que las empresas de servicios que utilizan

³² Actividad subsistente de BICC, esencialmente las fábricas de BICC en España y Portugal.

actualmente Pirelli y BICC como principales proveedores diversifiquen sus suministradores.³³ Debido a la situación actual de sobrecapacidad, todos los principales fabricantes de cable europeos tienen una capacidad sobrante considerable y, por tanto, podrían servir pedidos adicionales.

- (72) Actualmente, los bajos niveles de precios permiten que las empresas de servicios obtengan ofertas altamente competitivas de sus proveedores tradicionales. De esta manera, las cuotas de mercado han seguido relativamente estables durante los últimos años. Sin embargo, los competidores extranjeros ejercen presión competitiva. Las empresas de servicios han logrado notables reducciones de precios (de hasta el 40%) confrontando a los proveedores tradicionales con ofertas más bajas de competidores extranjeros (por ejemplo, ABB y Brugg en Italia, Alcatel y Fulgor en el Reino Unido, NKT en Alemania).

Tras la operación los clientes aún tendrán al menos cuatro proveedores alternativos

- (73) Además de las partes, hay varios grandes proveedores de cable europeos como ABB, Alcatel, NKT, Brugg (y posiblemente Sagem y BICC General³⁴), que poseen las capacidades técnicas y productivas y las certificaciones técnicas de calidad para proveer a las principales empresas de servicios europeas de cables de AT/MAT muy sofisticados. Como tales, son licitadores creíbles en cualquier licitación europea importante para cables eléctricos de AT/MAT. Además, empresas más pequeñas como Fulgor ([por debajo del 5%] de la cuota de mercado comunitaria), que recientemente se ha añadido a la lista de proveedores precualificados de ENEL de cables eléctricos de AT y MAT, tienen las capacidades técnicas para suministrar AT/MAT, a condición de que los clientes garanticen suficientes pedidos para justificar la inversión necesaria. Como se muestra en los párrafos 36 a 40, las barreras técnicas y administrativas a la entrada son relativamente escasas. Cuando se requieren cualificaciones específicas, pueden obtenerse en un plazo razonable, si el cliente proporciona ayuda. Todos los fabricantes de primera categoría podrían suministrar cables eléctricos de AT/MAT utilizando la tecnología XLPE. Además, todos los participantes en el mercado estuvieron de acuerdo en que los costes de transporte son moderados (entre 3 y 5% del precio de producto) y que los niveles de importación están aumentando.
- (74) Las cuotas de mercado comunitario relativamente bajas de los competidores (comparadas con Pirelli/BICC) no reflejan adecuadamente su fuerza competitiva y capacidad de producción, porque los bajos niveles de precios reinantes han llevado a estos fabricantes a centrarse en mercados de ultramar (por ejemplo ABB) o en mercados interiores tradicionales (por ejemplo Alcatel). Sin embargo, cuando los niveles de precios se recuperen, cabe esperar que estas empresas liciten más activamente en Europa.
- (75) Además, los clientes han confirmado que las relaciones contractuales existentes con sus proveedores tradicionales no representan un obstáculo para cambiar de proveedores a corto plazo. Debido a su fuerte posición negociadora, varias empresas de servicios

³³ ENEL y EDF, por ejemplo, según directrices internas generalmente tienden a tener por lo menos 3 proveedores de cables eléctricos de todas las gamas de tensión. Algunas empresas de servicio clientes alemanas suelen tener por lo menos dos proveedores para cada tipo de cable en las gamas de AT/MAT por razones de seguridad.

³⁴ Instalaciones subsistentes de BICC en España y Portugal.

clientes, han renegociado en el pasado contratos marco al percibir que los precios de mercado habían disminuido durante el contrato.

- (76) Por último, debido a su notable poder adquisitivo, las empresas de servicios tienen la posibilidad de atraer a otros proveedores de cables asignando estratégicamente los pedidos, ampliando así su plantel de proveedores, en caso necesario. Fulgor, por ejemplo, fue animado por una empresa de servicios británica a introducirse en el mercado del Reino Unido. La empresa tiene la capacidad técnica para fabricar cables eléctricos XLPE de MAT hasta 420 kV y puede en el futuro convertirse en un fabricante de primera categoría en términos de cuota del mercado comunitario, gama de productos y penetración en el mercado geográfico. El mismo principio se aplica potencialmente a otros fabricantes de segunda categoría, como AEI o Tratos.

Las empresas de servicios clientes tienen una considerable capacidad de compra y negociación, que ejercitan en un procedimiento de licitación

- (77) Las grandes empresas de servicios ENEL y el NGC, así como EDF y las principales empresas de electricidad alemanas, y también las empresas de servicios regionales, pueden ejercitar un considerable poder de compra. Casi toda la demanda de cables de AT/MAT proviene de estos grupos de clientes. Compran grandes volúmenes de cables eléctricos y representan una parte significativa del volumen de negocios de Pirelli y BICC. ENEL representa alrededor del [70-80%]* de la demanda italiana de cables eléctricos de AT/MAT y entre el 80 y el 100% de BICC y el [70-80%]* de las ventas de cables eléctricos de Pirelli a empresas de servicios en Italia. NGC representa entre el 80 y 100% de las ventas de BICC en el Reino Unido y tiene una cuota muy importante de las ventas comunitarias de BICC.

- (78) Según la Directiva 93/38/CEE, las empresas públicas (entidades contratantes) están obligadas a publicar regularmente en el *Diario Oficial* todos los contratos que se propongan adjudicar durante los doce meses siguientes (“convocatoria de licitación” obligatoria).³⁵ Deben también publicar los anuncios de adjudicación de contrato que deben indicar, entre otras cosas, los productos de que se trata, la modalidad de adjudicación, las licitaciones recibidas y el nombre y dirección de los adjudicatarios. En el procedimiento, las entidades contratantes deben asegurar que no haya discriminación entre los diversos proveedores o prestadores de servicios. Muchas entidades contratantes han establecido un sistema de cualificación para los proveedores, sobre todo utilizando normas europeas como referencia. Los criterios de este sistema de cualificación deben estar disponibles para los proveedores interesados. Las entidades contratantes que requieran certificados para acreditar la conformidad del proveedor con ciertas normas de control de calidad tienen que utilizar la serie de normas pertinentes EN y tienen que reconocer los certificados equivalentes de organismos establecidos en otros Estados miembros.

- (79) Sin embargo, la sola existencia de mercados de licitación en sí misma no asegura automáticamente la competencia efectiva en mercados altamente concentrados. Hay que examinar la aplicación y el impacto de las directivas de contratación pública en cada caso individual. En el mercado de cables eléctricos de AT/MAT, las licitaciones son infrecuentes, mientras que el valor de cada uno de los contratos individuales generalmente es muy considerable. Los contratos suelen adjudicarse a un solo

³⁵ Esto se aplica a contratos con un valor estimado de no menos de EUR 400 000.

adjudicatario (el principio llamado "winner-take-all"). Por tanto, existen fuertes incentivos para que todos los competidores liciten agresivamente para cada contrato.

Conclusión

- (80) En resumen, no hay pruebas suficientes para concluir que la operación daría lugar a la creación de una posición dominante de Pirelli/BICC en el mercado del suministro de cables eléctricos de AT/MAT en la Comunidad, porque quedan al menos cuatro competidores de primera categoría como licitadores creíbles y porque la demanda está dominada por grandes clientes sofisticados, que compran cables eléctricos en una licitación.

Posible creación de una dominancia colectiva de Pirelli/BICC con Alcatel en el mercado de AT/MAT

- (81) En el mercado de AT/MAT, las dos empresas principales, Pirelli/BICC y Alcatel, lograrían una cuota de mercado combinada del [55-65%]*. Dada la considerable ventaja de Pirelli/BICC y Alcatel sobre los siguientes mayores competidores y el alto grado de concentración existente de mercado, la creación de una posición dominante colectiva de Pirelli/BICC y Alcatel en el mercado de AT/MAT no podría excluirse *a priori*. Una posición de dominancia colectiva podría aprovecharse, en particular, licitando menos agresivamente una contra otra que en condiciones de competencia o dividiéndose tácitamente los mercados con límites geográficos (por ejemplo, los mercados nacionales tradicionales). Sin embargo, la prospección de mercado ha revelado que la estructura de la transacción subyacente del mercado de AT/MAT no estimula el comportamiento paralelo consciente.
- (82) Las licitaciones en el mercado de AT/MAT son infrecuentes (no se adjudican más que unos pocos contratos de AT/MAT al año en cada país, y aún menos en países más pequeños), mientras que el valor de cada contrato individual es muy considerable. Los contratos suelen adjudicarse a un solo adjudicatario (el principio llamado "winner-take-all"). Por tanto, existen fuertes incentivos para que todos los competidores liciten agresivamente por cada contrato. La estructura de la licitación (contratos infrecuentes y de alto valor) reinante en el mercado de AT/MAT hace el comportamiento paralelo consciente poco atractivo, ya que es probable que los beneficios de ganar cada contrato sobrepasen los potenciales beneficios futuros de la colusión.
- (83) Además, los beneficios de estrategias colusorias serían asimétricos, porque tanto el valor de las licitaciones individuales como el tamaño de los respectivos bastiones geográficos tradicionales de los competidores varían perceptiblemente. Por otra parte, las cuotas de mercado existentes de Pirelli/BICC y de Alcatel son asimétricas. Además, los precios de los cables eléctricos de AT/MAT no son transparentes puesto que incluyen un elemento importante de servicios (por ejemplo, instalación y mantenimiento), accesorios (por ejemplo, juntas e interruptores) y obras de ingeniería, que pueden ascender a más de dos tercios del valor total del proyecto (especialmente para conexiones por cable subterráneas interurbanas).
- (84) Para terminar, las grandes empresas de servicios, principales clientes de cables eléctricos de AT/MAT, compran tradicionalmente grandes cantidades. En algunos

Estados miembros, un solo operador de red monopolístico representa casi todas las compras de AT/MAT. En virtud de su alto poder adquisitivo, estos clientes tienen la posibilidad de desarrollar activamente nuevas fuentes de suministro asignando estratégicamente los pedidos para seleccionar a los fabricantes de cables. Así, fabricantes más pequeños pueden animarse a licitar, siempre que les ofrezcan suficientes cantidades a precios viables para justificar la inversión necesaria.

Conclusión

- (85) No se han encontrado pruebas concluyentes de que la operación daría lugar a la creación de una dominancia colectiva de Pirelli/BICC junto con Alcatel en el mercado de AT/MAT, puesto que la estructura de mercado no parece prestarse al comportamiento paralelo consciente entre licitadores y cabe esperar que los clientes ejerciten su considerable poder de compra.

Posible creación de una dominancia colectiva de Pirelli/BICC junto con Alcatel en el mercado de BT/MT

- (86) En los cables eléctricos de BT/MT, Pirelli/BICC, así como la segunda empresa más importante, Alcatel, representarían el [50-60%]*% del mercado. Pirelli/BICC y Alcatel serían colectivamente líderes de mercado a una cierta distancia de los siguientes mayores competidores. Sin embargo, la investigación de mercado no ha proporcionado pruebas que apoyen la creación de una posición dominante colectiva de Pirelli/BICC y Alcatel en el suministro de cables eléctricos de BT/ MT.
- (87) Comparadas con las cuotas de mercado en AT/MAT, las cuotas de mercado de Pirelli/BICC y Alcatel son más simétricas ([25-35%]* y [15-25%]*, respectivamente), pero su cuota de mercado combinada es inferior ([50-60%]*). Las barreras a la entrada al mercado de BT/MT son menores que en el de AT/MAT, porque los productos son menos sofisticados. En el mercado de BT/MT, entre los competidores principales de Pirelli/BICC figuran los grandes fabricantes Alcatel, NKT, Draka, Sagem, Brugg además de varias empresas más pequeñas como Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena, Triveneta y otros, que operan en mercados geográficos y/o de producto más limitados.
- (88) Por lo tanto, la presión competitiva en el mercado de BT/MT es ejercitada no sólo por los demás fabricantes restantes de primera categoría, sino también por un gran número de empresas de segunda categoría. Aparte de los fabricantes de segunda categoría mencionados en el apartado 87, que típicamente mantienen posiciones de mercado establecidas como proveedores de las empresas de servicios regionales y, como miembros de consorcios licitadores, de los operadores nacionales de red, los clientes han declarado que incluso los fabricantes menos conocidos hasta ahora ("tercera categoría") podrían concurrir a contratos de BT/MT si los precios ofrecidos por los proveedores existentes aumentaran. Dada la existencia de esta gran franja competitiva, parece poco probable que Pirelli/BICC y Alcatel pudieran utilizar su cuota de mercado combinada para imponer incrementos de precios en el mercado de BT/MT.
- (89) En contraste con las licitaciones de cables eléctricos de AT/MAT, las transacciones de BT/MT suelen ser más frecuentes y el valor medio del lote es más bajo. Dado el inferior valor medio del lote y la mayor frecuencia de las oportunidades de licitar, el

proveedor individual podrían verse tentado a abstenerse de licitar de manera agresiva en vez de arriesgarse a una disminución de precios y a la revancha de los proveedores rivales.

- (90) Sin embargo, la investigación de la Comisión en el presente caso ha concluido que las empresas de servicios tienen diversas posibilidades de frustrar tentativas de comportamiento paralelo consciente entre los licitadores. Por ejemplo, los clientes pueden utilizar contratos marco, que agregan la demanda de una empresa de servicios a lo largo de un periodo (hasta dos años) y, por tanto, crean transacciones más valiosas menos frecuentes, para incentivar a los licitadores a competir agresivamente. Además, las empresas de servicios utilizan frecuentemente un proceso "licitación para adjudicación" para ejercer una presión gradual sobre los grandes proveedores reduciendo su volumen de contratos. Mediante el ofrecimiento de una mayor asignación a operadores más pequeños (de segunda categoría), y reduciendo así los volúmenes de los proveedores existentes, puede ejercerse presión sobre proveedores con una notable base de costes fijos. Ambas estrategias son empleadas por ENEL en Italia y otros grandes clientes de empresas de servicios.
- (91) Además, los resultados de la investigación de mercado indican que la transparencia de los precios de los productos de BT/MT es bastante baja debido a la ausencia de listas significativas de precios y a las cambiantes especificaciones del producto definidas por el cliente. Las estrategias colusorias de esta manera se complican más.
- (92) Por último, también una serie de empresas de servicios regionales más pequeñas activas en la distribución de la electricidad compran cables eléctricos de BT/MT. Su menor poder de compra, comparado con los operadores nacionales de red, se compensa con su capacidad de satisfacer sus necesidades de cables del gran número de empresas adicionales, además de los fabricantes de primera categoría. Estas empresas más pequeñas, como Tratos, Carena y Triveneta en Italia y AEI en el Reino Unido, son capaces de cubrir las menores cantidades solicitadas por las empresas de servicios regionales.

Conclusión

- (93) El riesgo de que la transacción pueda crear una posición de dominación oligopolística de Pirelli/BICC y Alcatel en el mercado de cables eléctricos de BT/MT parece pequeño, a causa de las escasas barreras a la entrada, la gran cantidad de empresas competidoras, las cuotas de mercado asimétricas de las dos principales empresas y la baja transparencia de precios.

VI. CONCLUSIÓN

- (94) La combinación de las actividades de Pirelli/BICC en el Reino Unido y en Italia retirará (o al menos debilitará perceptiblemente) a uno de los competidores principales en un mercado ya concentrado. La entidad fusionada será el fabricante principal de cables a nivel del EEE. La operación sigue un proceso de reestructuración en la industria de los cables, que se ha disparado con la liberalización gradual del sector de la

electricidad y ha llevado a varios proveedores de cables a salir del mercado (Siemens, KWO Kabel, Delta). Dado el alto nivel de concentración del mercado, la Comisión tuvo que evaluar cuidadosamente el impacto de la operación en el contexto del cambio estructural en curso en la industria de la electricidad. La consolidación progresiva entre los líderes de mercado debería contemplarse desde un punto de vista sumamente crítico.

(95) En el presente caso, la Comisión no ha encontrado ninguna prueba concluyente de que la fusión vaya a crear o reforzar una posición dominante de Pirelli/BICC o una posición de dominancia oligopolística de Pirelli/BICC junto con Alcatel en los mercados de cables eléctricos de BT/MT y AT/MAT en la Comunidad, a consecuencia de la cual competencia fuera impedida perceptiblemente en el mercado común. Tras la transacción propuesta, quedaría un suficiente número de licitadores europeos creíbles para mantener los precios a niveles competitivos. La demanda se caracteriza por grandes clientes sofisticados con un sustancial poder de compra, que les permite fomentar la entrada en el mercado asignando estratégicamente los contratos, en caso de necesidad.

(96) Visto que tras la operación seguirían existiendo no menos de cuatro competidores de primera categoría, además de varios fabricantes de segunda categoría, que probablemente estos proveedores sigan participando en las convocatorias de licitación que constituyen el proceso competitivo en los mercados de referencia, y el considerable margen de los clientes para estructurar estos procesos de licitación de una manera conducente a la competencia efectiva, puede aceptarse, por tanto, que la transacción propuesta no creará ni reforzará una posición dominante que dé lugar a que la competencia efectiva se impida perceptiblemente en una parte sustancial del mercado común. Por consiguiente, debe declararse la transacción compatible con el mercado común, de conformidad con el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento sobre concentraciones y el artículo 57 del Acuerdo EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

1. Por la presente se declara compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE la operación por la que Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. adquiere el control de parte de la actividad empresarial de BICC General.

Artículo 2

2. Los destinatarios de la presente Decisión serán:

Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A
Viale Sarca, 222
20126 Milán
Italia

Bruselas,

Por la Comisión
Mario Monti
Miembro de la Comisión