

DECISÃO DA COMISSÃO

de 13 de Julho de 2005

que declara uma concentração compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE

(Processo COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

[notificada com o número C(2005) 2676]

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

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/899/CE)

A Comissão adoptou em 13 de Julho de 2005 uma decisão em relação a uma operação de concentração ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho, de 20 de Janeiro de 2004, relativo ao controlo das concentrações de empresas e, em especial, do n.º 2 do seu artigo 8.º. Para a consulta de uma versão não confidencial da decisão na sua íntegra, na língua que faz fé em relação ao caso e nas línguas de trabalho da Comissão, visite o sítio web da Direcção-Geral da Concorrência, no seguinte endereço: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. BREVE RESUMO

- (1) O presente processo diz respeito à aquisição do grupo tecnológico austríaco VA Tech pela Siemens.
- (2) A Siemens é um grupo tecnológico diversificado que opera principalmente nos seguintes sectores de actividade: informação e comunicação, tecnologias de automatização e tracção, fornecimento de energia, transportes, iluminação das vias públicas e equipamento médico.
- (3) A VA Tech, com sede social em Linz, é o maior grupo industrial austríaco, com um volume de negócios anual de 4,3 mil milhões de euros e cerca de 17 000 trabalhadores. Os quatro principais domínios de actividade deste grupo são a produção, transmissão e distribuição de electricidade, a engenharia metalúrgica, a construção de instalações eléctricas e as infra-estruturas técnicas.
- (4) Em 10 de Dezembro de 2004, a Siemens lançou uma oferta pública de aquisição sobre a VA Tech, com o objectivo de aumentar a sua actual participação de 16,45 % dos direitos de voto para, pelo menos, 50 % mais uma acção. [...] (*). A aprovação da Comissão é a única condição que falta cumprir para que a oferta produza efeitos.
- (5) A aquisição prevista, com a qual a Siemens obtém o controlo exclusivo da VA Tech, constitui uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.
- (6) As empresas em questão realizam um volume de negócios total a nível mundial de mais de 5 mil milhões de euros (Siemens: 74 mil milhões de euros no exercício de 1.10.2002 a 30.09.2003; VA Tech: 3,9 mil milhões de euros em 2003). A nível comunitário, o volume de negócios de cada uma destas empresas é superior a 250 milhões de euros [...] (*). Nenhuma destas empresas realiza mais de dois terços do seu volume de negócios total

na Comunidade num único Estado-Membro. Consequentemente, a operação notificada tem dimensão comunitária.

- (7) A análise de mercado realizada pela Comissão mostrou que a operação conduz a numerosas sobreposições horizontais e verticais nos seguintes domínios: produção de electricidade (ver secção A), transmissão e distribuição de electricidade (B), material de transporte ferroviário (C), conversores de frequências (D), metalurgia e construção de instalações eléctricas (E), quadros de distribuição BT (F), tecnologias de edifícios (G), infra-estruturas e teleféricos (H), outros serviços TI (I).
- (8) Na sua decisão, a Comissão concluiu que, tendo em conta os compromissos apresentados pelas partes no âmbito i) dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para metalurgia, a concentração notificada não resultará em entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo.

II. RESUMO ALARGADO

A. PRODUÇÃO DE ELECTRICIDADE

A1. EQUIPAMENTO PARA CENTRAIS HIDROELÉCTRICAS

 Mercados relevantes

- (9) Os equipamentos para centrais hidroeléctricas abrangem um grande número de componentes distintos, como turbinas hidráulicas, geradores e diversos componentes mecânicos e eléctricos (instalações mecânicas (eléctricas) auxiliares — *balance of plant*). É frequente os clientes lançarem concursos separados para estes componentes, sobretudo na Europa, onde grande parte da procura diz respeito à substituição ou modernização de centrais hidroeléctricas existentes. Do lado da procura, os diferentes

(*) Algumas partes do presente texto foram omitidas, a fim de assegurar que não sejam divulgadas informações confidenciais; essas partes são assinaladas por parêntesis rectos e um asterisco.

componentes não são substituíveis. No entanto, após uma série de fusões entre fabricantes de equipamentos mecânicos e eléctricos para centrais hidroeléctricas, a Siemens/VA Tech e os seus principais concorrentes podem fornecer a totalidade da gama de componentes. Assim, são os factores relacionados com a oferta que levam a Comissão a concordar com a Siemens quanto à existência de um único mercado do produto relevante para os equipamentos das centrais hidroeléctricas, embora os produtos deste mercado sejam muito diferenciados.

- (10) No que respeita ao mercado geográfico relevante, a decisão indica que nas diversas regiões do mundo estão em concorrência vários grupos de fornecedores, embora os principais fornecedores europeus (Siemens, VA Tech, Alstom e GE Hydro) operem a nível mundial. Na China e no resto da Ásia, em particular, há diversas empresas chinesas, indianas e japonesas que os clientes europeus não reconhecem como fornecedores credíveis. Os clientes do EEE não conhecem estes fabricantes, ou, quando os conhecem, consideram-nos muito inferiores aos que operam na Europa. Até agora, estas empresas não obtiveram qualquer contrato no EEE, nem apresentaram qualquer proposta (embora a Siemens tenha mencionado dois projectos realizados com êxito por empresas chinesas na Albânia nos anos 60 e 70).
- (11) [...] (*) Na decisão conclui-se que as condições da oferta e da procura são sensivelmente diferentes entre o EEE e as outras regiões do mundo e que o EEE deve, por conseguinte, ser considerado como o mercado geográfico relevante.

Apreciação jusconcorrencial

- (12) A Siemens indicou, para o período 2000-2004, uma quota de mercado conjunta com a VA Tech no EEE de [40-50] (*) % (Voith Siemens [20-30] (*) % ⁽¹⁾, VA Tech [20-30] (*)). A VA Tech indicou [40-50] (*) %, ao passo que a Alstom avalia em 61 % a quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech. As estimativas dos clientes no que respeita às quotas de mercado são geralmente da mesma ordem, embora um concorrente mais pequeno (Andino) considere que a Siemens e a VA Tech detêm 70 % do mercado EEE. Com base nos dados sobre o volume de negócios apresentados pelos principais concorrentes para o mesmo período de cinco anos, obtêm-se os seguintes resultados no que respeita a quotas de mercado (incluindo os dados da Siemens relativos ao volume de negócios de «outros»):

EEE 2000-2004	Milhões de euros	Quota de mercado %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
Conjunta		50 %
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansald		[<1] (*) %

⁽¹⁾ A Voith Siemens é a empresa comum (*joint-venture*) através da qual a Siemens opera no sector da energia hidroeléctrica.

EEE 2000-2004	Milhões de euros	Quota de mercado %
Andritz		[<1] (*) %
Outros	473	[20-30] (*) %
Total		100 %

Fonte: Análise de mercado efectuada pela Comissão

- (13) A Siemens argumenta que, tratando-se de um mercado que funciona por concurso, as quotas de mercado apresentam fortes flutuações de ano para ano [...] (*); todavia, diversos factores permitem concluir que as quotas de mercado fornecem informações importantes sobre a repartição do poder das empresas neste mercado. Além disso, os concursos, que incidem em produtos adaptados especificamente ao cliente e muito diferenciados, realizam-se com bastante frequência e são de pequeno volume (apenas [...] (*) das [...] (*) propostas apresentadas pela Siemens são superiores a [...] (*) euros). Além disso, no caso de grandes contratos, o valor real (ou seja, a rentabilidade) do projecto é inicialmente incerto para o proponente escolhido. No entanto, com a redução do número de proponentes credíveis, o valor da proposta mais baixa deverá aumentar. Consequentemente, a elevada quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech e a relativamente pequena dimensão dos restantes concorrentes, associadas à eliminação de um proponente importante, tornam mais provável a criação de uma posição dominante em resultado da concentração.
- (14) As respostas obtidas no âmbito da análise de mercado [...] (*) permitiram identificar um grupo de quatro concorrentes principais (Siemens, VA Tech, Alstom e GE Hydro). Estas empresas são consideradas pelos clientes como proponentes credíveis para o fornecimento de grandes equipamentos de centrais hidroeléctricas. Todos os outros concorrentes são considerados muito inferiores, ou, mesmo que pudessem ser elegíveis para contratos de menor dimensão, não produzem equipamentos equiparáveis. A decisão apresenta uma agregação quantitativa da classificação atribuída pelos clientes aos diversos fornecedores de equipamentos hidroeléctricos, a fim de corroborar esta conclusão. [...] (*)
- (15) As listas de proponentes apresentadas pela Siemens, [...] (*) indicam também que a Siemens é mais frequentemente confrontada com a VA Tech nos concursos (em [...] (*) % dos concursos de valor superior a [...] (*) euros) do que com a Alstom [...] (*) ou a GE [...] (*). Em [...] (*) dos casos, a Siemens e a VA Tech foram as únicas das quatro grandes empresas a apresentar uma proposta. A frequência destes casos explica-se em parte pelo facto de a GE Hydro raramente se apresentar a concursos fora da Escandinávia e do Reino Unido (a GE Hydro surgiu da aquisição pela GE do sector hidroeléctrico da Kvaerner.) A Alstom participa com mais frequência em concursos em diversas regiões da Europa, embora tenha estado um pouco mais activa na Península Ibérica do que noutras regiões. Além disso, concorre mais frequentemente a grandes do que a pequenos projectos.

- (16) Nas suas observações apresentadas nos termos do artigo 11.º, um grande número de clientes e concorrentes argumentaram que a aquisição acarretaria aumentos de preços, na medida em que reuniria dois concorrentes directos num mercado já concentrado.
- (17) Aparentemente, a Siemens concorda com a conclusão da Comissão de que a Siemens, a VA Tech e a Alstom são actualmente os principais concorrentes no mercado dos equipamentos para centrais hidroeléctricas no EEE. Por essa razão, a Siemens apresenta essencialmente argumentos dinâmicos em sua defesa.
- (18) Na sua opinião, os fornecedores chineses e os pequenos fornecedores europeus poderiam facilmente fornecer equipamentos competitivos se a Siemens/VA Tech tentasse aumentar os preços após a concentração. Segundo a Siemens, os laços criados desde longa data entre os clientes e os fornecedores têm impedido o aparecimento de novos proponentes no mercado e a procura de novas fontes de fornecimento pelos clientes. No entanto, esta empresa não tem qualquer prova da existência de planos de participação em concursos no EEE por parte de operadores ainda não activos na Europa. Além de fabricantes chineses, a Siemens indicou uma série de pequenos fabricantes europeus de pequenos equipamentos hidroeléctricos e uma série de fornecedores de pequenos componentes, cujos produtos podem também, entre outras aplicações, ser utilizados em centrais hidroeléctricas. Contudo, as empresas indicadas detêm quotas de mercado inferiores a 1 % e fornecem produtos que não são equiparáveis aos da Siemens e da VA Tech.
- (19) A decisão conclui que os argumentos da Siemens são meras especulações, que se resumem essencialmente na afirmação geral de que qualquer monopólio acaba, a longo prazo, por atrair novos concorrentes. Assim, tendo em conta a elevada quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech, a redução do número de proponentes credíveis de quatro para três, os dados relativos a concursos (segundo os quais a Siemens e a VA Tech fornecem produtos estreitamente permutáveis), bem como o grande número de queixas de clientes, a Comissão conclui que a concentração criaria uma posição dominante no mercado dos equipamentos para centrais hidroeléctricas, da qual resultaria um entrave significativo a uma concorrência efectiva.

A2. EQUIPAMENTO PARA CENTRAIS ELÉCTRICAS A COMBUSTÍVEIS FÓSSEIS

- (20) No domínio dos equipamentos para centrais eléctricas a combustíveis fósseis, a VA Tech fornece centrais a gás de ciclo combinado enquanto integrador de sistemas, utilizando principalmente componentes fornecidos por terceiros, em especial turbinas a gás fabricadas pela GE, além de turbogeradores de fabrico próprio. Após a concentração, permanecerão no mercado dos contratos chave-na-mão

diversos concorrentes, sobretudo os fabricantes de turbinas Siemens, GE, Alstom e Mitsubishi, mas também empresas gerais como a Bechtel e o fabricante de caldeiras Foster & Wheeler. A quota da VA Tech no mercado EEE de contratos chave-na-mão é inferior a 15 % [...] (*). A aquisição irá eliminar um canal de escoamento para as turbinas da GE e um fornecedor de geradores destinados a funcionar com as mesmas. No entanto, tendo em conta o papel estratégico das turbinas a gás nas centrais de ciclo combinado e a posição da GE como líder de mercado nesta área, a decisão conclui que a GE poderá substituir a VA Tech enquanto canal de distribuição para as suas turbinas. A GE dispõe de capacidades de fabrico próprio de geradores. Esta empresa não manifestou quaisquer reservas relativamente à aquisição. Por conseguinte, não se exprimem na decisão quaisquer dúvidas do ponto de vista da concorrência.

B. EQUIPAMENTOS DE TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO (T&D) DE ELECTRICIDADE

- (21) Tal como para os equipamentos de produção de energia, o mercado T&D abrange uma vasta gama de componentes diferentes, que são fornecidos aos clientes (principalmente operadores de redes nacionais e distribuidores locais/regionais de electricidade) a um certo nível de agregação. Atendendo à sobreposição horizontal entre a Siemens e a VA Tech, a Siemens propõe definir os mercados relevantes em função dos grupos de produtos indicados nos pontos a) a e).
- a. PRODUTOS DE ALTA TENSÃO (PARA REDES DE TRANSMISSÃO QUE OPERAM COM VOLTAGENS DE 52 KV A 800 KV)
- (i) Quadros de distribuição isolados a ar
 - (ii) Quadros de distribuição isolados a gás
 - (iii) Disjuntores
 - (iv) Seccionadores
 - (v) Transformadores de medição
 - (vi) Bobinas
- b. TRANSFORMADORES
- (i) Transformadores de potência
 - (ii) Transformadores de distribuição
- c. SISTEMAS DE AUTOMATIZAÇÃO E INFORMAÇÃO NO DOMÍNIO DA ENERGIA
- (i) Sistemas de gestão de redes
 - (ii) Unidades de protecção

- d. PROJECTOS «CHAVE-NA-MÃO»
- (i) Projectos de alta tensão
- (ii) Projectos de média tensão
- e. SERVIÇOS T&D
- (i) Serviços relativos a instalações
- (ii) Planificação de redes
- (22) Nos mercados de produtos, a análise de mercado forneceu indícios de que, contrariamente à opinião da Siemens, pelo menos alguns dos componentes indicados em (i), (ii), ... em cada secção podem constituir mercados geográficos relevantes distintos. Para efeitos da presente decisão não é, no entanto, necessária uma definição exacta do mercado de produtos, visto que nenhuma das definições de mercado possíveis suscitaria dúvidas do ponto de vista da concorrência.
- (23) No que se refere à definição do mercado geográfico relevante, a decisão conclui que no caso da T&D se trata de mercados à escala do EEE. As normas técnicas já não constituem um obstáculo que impeça os operadores de redes de adquirir os produtos no estrangeiro, sobretudo no mercado da alta tensão, onde os produtos são altamente personalizados. Os grandes fornecedores participam com êxito em concursos para equipamentos T&D em todo o EEE.
- (24) As quotas de mercado seguidamente indicadas, fornecidas pela Siemens na sua notificação, bem como os nomes dos concorrentes em cada mercado, foram em grande medida confirmados pela análise de mercado. O mercado de projectos de alta tensão chave-na-mão é uma excepção, visto que nenhum dos outros agentes do mercado avaliou a quota de mercado da Siemens a um nível tão elevado: [50-60] (*) %. No entanto, o mercado dos projectos chave-na-mão abrange uma gama de produtos e componentes variados, de tal modo que os participantes na análise de mercado podem atribuir o volume de negócios nos serviços chave-na-mão de modo diferente do dos componentes utilizados nos mesmos.

Produto	Siemens	VA Tech	Conjunta	Principais concorrentes
a. Produtos de alta tensão	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) Quadros de distribuição isolados a ar	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) Quadros de distribuição isolados a gás	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) Disjuntores	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) Seccionadores	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) Transformadores de medição	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) Bobinas	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformadores	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, outros
(i) Transformadores de potência	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, outros
(ii) Transformadores de distribuição	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, outros

Produto	Siemens	VA Tech	Conjunta	Principais concorrentes
c. Sistemas de automatização e de informação no domínio da energia				
(i) Sistemas de gestão de redes	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, outros (designadamente diversas empresas de <i>software</i>)
(ii) Unidades de protecção	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Projectos chave-na-mão	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) Projectos de alta tensão	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) Projectos de média tensão	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. Serviços T&D	Não há mercados afectados, quer a nível do EEE quer a nível nacional			

(*) Participação de 40 % sem controlo; venda de 60 % em 2004 à Southern States LLC (USA).

(25) Enquanto a Siemens, a VA Tech, a Areva e a ABB fornecem uma vasta gama de componentes T&D, os concorrentes de menor dimensão, como a Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM e Pauwels, cobrem apenas segmentos de produtos mais pequenos.

(26) A aquisição conduz a quotas de mercado superiores a [30-40] (*) % em diversos mercados T&D possíveis, designadamente os dos quadros de distribuição isolados a gás, disjuntores e projectos chave-na-mão de alta tensão. Além do mais, o número de concorrentes credíveis nestes mercados de produtos seria reduzido de 4 para 3 (Siemens/VA Tech, Areva e ABB). Estes três mercados estão ligados verticalmente, visto que grande parte dos projectos chave-na-mão de alta tensão têm como componente principal os quadros de distribuição isolados a gás. Os disjuntores, por seu turno, são utilizados como componentes das instalações isoladas a gás. A Siemens, a VA Tech, a Areva e a ABB operam a estes três níveis verticais.

(27) Nos restantes mercados T&D, as quotas de mercado conjuntas da Siemens e da VA Tech são mais baixas, além de que existem outros concorrentes. Assim, nestes mercados não surgem quaisquer problemas de concorrência.

(28) As respostas dos clientes e dos concorrentes à análise de mercado realizada pela Comissão foram, no seu conjunto, menos negativas do que em relação aos equipamentos de centrais hidroeléctricas. As observações negativas eram essencialmente de carácter geral, referindo o facto de que é eliminado um concorrente num mercado já concentrado. Por essa razão, a Comissão centrou a sua análise nos possíveis efeitos da redução do número de proponentes credíveis de 4 para 3 em alguns mercados possíveis.

(29) No mercado dos projectos chave-na-mão de alta tensão, as sobreposições entre a Siemens e a VA Tech dizem sobretudo respeito às instalações de distribuição isoladas a gás (GIS) chave-na-mão. O poder de mercado nos

projectos chave-na-mão de alta tensão está, assim, associado à posição dos fornecedores no mercado dos componentes GIS subjacentes. O mercado chave-na-mão depende em grande medida da natureza dos projectos e caracteriza-se por fortes flutuações das quotas de mercado. Durante o período de 1999 a 2003, a quota de mercado da Siemens oscilou entre [5-10] (*) % em 2000 e [50-60] (*) % em 2003 e a da VA Tech entre [0-5] (*) % em 1999 e [15-20] (*) % em 2002. A ABB e a Areva obtiveram os restantes projectos em cada um dos anos em questão. Um único projecto de grande dimensão pode ter um impacto significativo na quota de mercado de um fornecedor num dado ano. Isto explica a forte posição de mercado de [50-60] (*) % em 2003. A decisão conclui que o mercado de projectos chave-na-mão de alta tensão é um mercado que funciona por concurso, no qual a concorrência é «para o mercado» e não «no mercado», e onde as quotas de mercado pouco dizem sobre a capacidade de um concorrente obter contratos futuros.

(30) No caso das instalações GIS, operam no EEE os mesmos concorrentes que no mercado dos projectos chave-na-mão de alta tensão: Siemens, VA Tech, ABB e Areva. Segundo a Siemens, a sua quota de mercado conjunta com a VA Tech foi de [40-50] (*) % em 2003 (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). As quotas de mercado conjuntas oscilaram entre [40-50] (*) % e [60-70] (*) % no período de 1999 a 2003. As quotas individuais registaram flutuações mais elevadas (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % e VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*) %). Tal como no mercado chave-na-mão, as restantes quotas de mercado no EEE couberam à ABB e à Areva.

(31) Embora as exigências de segurança dos produtos de alta tensão limitem o número de fornecedores susceptíveis de serem escolhidos pelos operadores europeus do sector, parece haver pouca diferenciação entre os equipamentos fornecidos pelos quatro líderes do mercado para um dado

concurso. Tendo em conta estas características (mercado que funciona por concurso, pouca diferenciação dos produtos entre os líderes do mercado), os mercados de GIS/projectos chave-na-mão de alta tensão podem, em princípio, apresentar resultados concorrenciais, mesmo com apenas três concorrentes credíveis.

- (32) No âmbito da análise de mercado foram examinadas as listas de proponentes a projectos chave-na-mão de alta tensão, GIS e disjuntores, bem como os dados relativos ao período a partir de 1999, fornecidos pela Siemens e pelos concorrentes. Desses documentos conclui-se que a ABB foi o concorrente mais frequente da Siemens nos concursos, seguida da Areva. A VA Tech participou com menos frequência em concursos para GIS e raramente constituiu um concorrente da Siemens nesse contexto. Uma explicação para tal pode residir no facto de a actividade europeia da VA Tech no sector GIS ter origem na aquisição por esta do sector «alta tensão» da Schneider, em Grenoble. A base instalada da VA Tech está, pois, concentrada em França, enquanto o centro de acção geográfico tradicional da Siemens se situa noutras regiões da Europa.
- (33) Desde que a Hungria se tornou Estado-Membro da UE, a Ganz-Transselektro apresentou várias propostas no EEE. Esta empresa obteve recentemente um contrato nos Países Baixos, em conjunto com a Corus. Os fabricantes japoneses de GIS, Toshiba-Mitsubishi (TM) e JAEPS, limitaram as suas actividades no EEE a concursos na Islândia e em Chipre.
- (34) A Comissão comparou propostas apresentadas no âmbito de [...] (*) concursos em que as quatro empresas participaram, a fim de verificar se uma dessas empresas apresentava frequentemente a proposta mais baixa, ou a segunda mais baixa. Tal não era o caso.
- (35) Como indicado na decisão, o mercado de GIS poderá encontrar soluções competitivas mesmo com apenas três concorrentes credíveis, desde que a concentração não envolva o proponente com a proposta de preço mais baixa e a segunda mais baixa ou concorrentes que possam constituir substitutos particularmente próximos sob qualquer outra dimensão. Os dados disponíveis relativos aos concursos não fornecem quaisquer indicações neste sentido.
- (36) Na decisão é igualmente examinada a possibilidade de a transacção prevista ser susceptível de acarretar efeitos coordenados. No entanto, a estrutura dos mercados de GIS, de projectos chave-na-mão e de disjuntores (três concorrentes muito próximos, produtos não homogéneos e grandes clientes), bem como o padrão observado no que respeita aos concursos (todos os concorrentes participam com êxito em concursos em toda a Europa), permitem concluir que um mecanismo de coordenação eficaz no mercado de GIS teria de ser extremamente complexo e seria difícil de aplicar.
- (37) A decisão conclui que não existem entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado T&D relativamente a qualquer das definições possíveis do mercado do produto.

C. FERROVIAS

C1. VEÍCULOS SOBRE CARRIS

- (38) A aquisição da VA Tech implica o desaparecimento da VA Tech Elin EBG Traction (ETR) enquanto fornecedor independente de sistemas de tracção eléctrica para eléctricos, metropolitanos e comboios regionais. A ETR abastece também certos fabricantes integrados de veículos sobre carris, que formam consórcios com a Bombardier e a Siemens, entre outros, para determinados tipos de eléctricos e comboios.
- (39) Tal como em decisões precedentes, na presente decisão analisa-se o impacto da transacção prevista com base num mercado EEE para a tracção eléctrica e em mercados nacionais para os veículos sobre carris, separadamente para os diversos tipos de veículos como, por exemplo, eléctricos, metropolitanos, comboios regionais e locomotivas. As sobreposições no mercado da tracção eléctrica são limitadas e não suscitam quaisquer reservas do ponto de vista da concorrência. Todavia, dada a posição da ETR e da Siemens em certos Estados-Membros, alguns mercados são afectados verticalmente.
- (40) A análise de mercado revelou que nos mercados afectados pela transacção prevista, designadamente os eléctricos na Espanha, Polónia, Áustria e República Checa, os metropolitanos na Bélgica e os comboios regionais na Alemanha e Áustria, manter-se-á uma concorrência suficiente após a conclusão da mesma. A fim de suprimir as ligações entre a ETR e a Bombardier nos termos da Decisão da Comissão COMP/M.2139 Bombardier/ADtranz, de 3 de Abril de 2001, propõe-se que seja adoptada ao mesmo tempo uma decisão de acordo com o n.º 2 do artigo 8.º, que anule um dos compromissos assumidos pela Bombardier naquele processo caso a Siemens adquira o controlo exclusivo da VA Tech. Esse compromisso obriga a Bombardier a equipar o seu eléctrico *CityRunner* de tipo «Linz» com um sistema de tracção da ETR.
- (41) As empresas não integradas não serão impedidas de aceder ao mercado, pelas seguintes razões: em primeiro lugar, continuará a existir um fornecedor independente de sistemas de tracção eléctrica para eléctricos (Kiepe) e para metropolitanos (Mitsubishi). Em segundo lugar, os fabricantes não integrados têm a possibilidade de se integrarem no espaço de dois a três anos, como aconteceu com a Stadler relativamente aos eléctricos e comboios regionais. Em terceiro lugar, continua a existir a opção de os fornecedores integrados se unirem aos não integrados, tal como tem acontecido no passado. Por último, continuaria a existir, no futuro, concorrência suficiente no mercado dos veículos sobre carris, mesmo que os fornecedores não integrados tivessem de abandonar o mercado dos veículos sobre carris de tracção eléctrica. A decisão conclui que a transacção prevista não dará origem a entraves significativos a uma concorrência eficaz no mercado dos sistemas de

tracção eléctrica nem no mercado de eléctricos, metropolitanos, comboios regionais e locomotivas.

C2. CATENÁRIAS

- (42) A decisão conclui que a questão da existência ou não de um mercado global para todos os tipos de catenárias, ou de mercados de produtos mais pequenos (catenárias para tráfego de longa distância, por exemplo), pode ser deixada em aberto. A concentração afecta apenas um mercado nacional. Na Alemanha, a Siemens e a VA Tech teriam uma quota de mercado conjunta de cerca de [30-40] (*) % no mercado global, seguidas da Balfour Beatty, com uma quota idêntica, e de cinco concorrentes mais pequenos. Com base na análise de mercado, a Comissão conclui que após a concentração não existirão entraves significativos a uma concorrência efectiva. O mesmo se aplica no que respeita ao eventual mercado, mais pequeno, de catenárias para tráfego de longa distância, uma vez que há apenas um cliente, a Deutsche Bahn, para o produto relativamente ao qual se observam sobreposições e existem, pelo menos, quatro concorrentes credíveis. Além do mais, constatou-se que a Siemens e a VA Tech raramente estavam em concorrência uma com a outra. Por outro lado, uma coordenação tácita entre a entidade resultante da concentração e a Balfour Beatty parece pouco provável, uma vez que o mercado se contrai ano após ano e a VA Tech não pode ser considerada como o solitário a adquirir e que facilitaria a coordenação. A decisão conclui que não existem entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado de catenárias.

C3. ALIMENTAÇÃO ELÉCTRICA DAS LINHAS FERROVIÁRIAS

- (43) A alimentação eléctrica das linhas ferroviárias consiste no fornecimento de electricidade para a rede de catenárias do operador através de subestações. Na decisão são distinguidos dois mercados de produtos: um mercado global de subestações e um mercado de componentes. Existe uma sobreposição no mercado da manutenção de centrais de produção de electricidade para o sector ferroviário na Alemanha. A concentração afecta dois mercados nacionais de alimentação eléctrica de linhas ferroviárias. Na Áustria, a Siemens e a VA Tech teriam uma quota de mercado conjunta de [40-50] (*) % no mercado global. Além da Siemens/VA Tech, há quatro fornecedores credíveis que operam a nível internacional: a ABB, a Areva, a Balfour Beatty e a SAG (RWE), com quotas de mercado entre 5 e 25 %, e alguns fornecedores de menor dimensão. O lado da procura está fortemente concentrado, correspondendo mais de 90 % da procura à sociedade de caminhos-de-ferro nacional austríaca (ÖBB) e à Wiener Linien, neste mercado em que se realizam concursos. Registam-se, pois, fortes oscilações neste mercado que funciona por concurso.
- (44) Na Alemanha, a Siemens e a VA Tech teriam uma quota tão elevada como na Áustria. Os concorrentes são a ABB, a Balfour Beatty, a Elpro e a Spitzke. A VA Tech realiza a sua actividade quase exclusivamente no segmento do tráfego de longa distância, com a Deutsche Bahn como único cliente. Tendo em conta que se trata de um mercado que funciona por concurso com um cliente forte no segmento onde existe uma sobreposição, não surgem problemas de

concorrência no que respeita ao conjunto das subestações de alimentação eléctrica das linhas ferroviárias. No que respeita aos componentes de subestações, a Comissão foi alertada para o facto de que a entidade resultante da concentração obterá uma posição de monopólio relativamente a determinados componentes, que lhe daria a possibilidade de isolamento dos concorrentes. No entanto, a análise de mercado revelou que a Siemens não fornece nenhum dos três componentes em questão, que existem outros concorrentes para dois destes componentes e que em relação ao componente de que a VA Tech é o único fornecedor a Deutsche Bahn desempenhou um papel activo na realização de testes e na aprovação definitiva pela entidade reguladora. Na decisão conclui-se que não existem entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado da alimentação eléctrica das linhas ferroviárias. O mesmo se verifica no que respeita à manutenção de centrais de produção de electricidade para o sector ferroviário, onde a VA Tech forneceu apenas uma de cerca de 20 centrais para cuja manutenção seria a empresa mais indicada, e visto que estão disponíveis diversas alternativas credíveis à Siemens e à VA Tech.

C4. PASSAGENS DE NÍVEL

- (45) Tanto a Siemens como a VA Tech são fornecedores de passagens de nível. A VA Tech opera exclusivamente na Áustria e a Siemens pode ser vista como candidato potencial à entrada no mercado austríaco. Um cliente evocou a possibilidade de a Siemens retirar o produto da VA Tech e de o substituir pelo seu próprio produto após a concentração. Todavia, a análise de mercado mostrou que o produto da VA Tech é propriedade de uma empresa alemã, que está legalmente autorizada a transferir os direitos de distribuição para outra empresa. Por conseguinte, o número de fornecedores no mercado austríaco não sofre qualquer alteração.

D. CONVERSORES DE FREQUÊNCIAS

- (46) Tanto a Siemens como a VA Tech fornecem conversores de frequências. A análise de mercado confirmou a opinião da Siemens de que o mercado geográfico relevante para conversores de frequências é o EEE. Em consonância com decisões precedentes, o mercado do produto relevante deve ser subdividido, situando-se a linha divisória nos 100 kW. A necessidade de subdividir o mercado dos conversores de mais de 100 kW em conversores refrigerados a água e conversores de quatro quadrantes é uma questão que pode ficar em aberto, uma vez que não alteraria a apreciação do ponto de vista da concorrência.
- (47) A quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech no mercado de conversores de frequências de menos de 100 kW é inferior a [15-20] (*) %. Uma vez que em 2004 a VA Tech constituiu uma empresa comum (*joint venture*) com a Schneider e a Toshiba (STI), a quota de mercado da STI deve ser adicionada a este valor. No entanto, mesmo neste caso a quota de mercado conjunta é inferior a [30-40] (*) %. Os concorrentes mais importantes são a ABB e a Danfoss com 10-20 %, a Lenze, a SEW Eurodrive, a Vacon e a

Yaskawa/Omron com 5-10 % cada. A nível local, existem numerosas empresas mais pequenas mas bem representadas. Para os conversores de mais de 100 kW, a quota de mercado conjunta, incluindo a empresa comum STI, é inferior a [20-30] (*) %. No que respeita aos conversores refrigerados a água e aos conversores de quatro quadrantes, a quota de mercado conjunta é inferior a [20-30] (*) %. Por conseguinte, a Comissão concluiu que não existem problemas do ponto de vista da concorrência relativamente a qualquer das definições de mercado possíveis.

E. CONSTRUÇÃO DE INSTALAÇÕES PARA A METALURGIA E DE OUTRAS INSTALAÇÕES INDUSTRIAIS

1. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

a. **DISTINÇÕES FUNDAMENTAIS**

(48) No domínio da construção de instalações industriais, pode estabelecer-se uma distinção de acordo com os sectores (metalurgia, química, papel, cimento, etc.). O presente processo diz respeito sobretudo à construção de instalações no sector da metalurgia. A este nível pode ainda distinguir-se a construção de instalações mecânicas, a construção de instalações eléctricas e a manutenção e serviços.

(49) A construção de instalações mecânicas implica planificar a utilização de máquinas para o processo de produção em causa, fornecer o parque de máquinas e instalá-lo na unidade de produção. A VA Tech opera neste sector através da sua filial VAI. A Siemens não opera neste domínio enquanto fornecedor, mas, no sector da metalurgia, detém uma participação de [...] (*) na SMS Demag, uma das duas principais concorrentes da VA Tech.

(50) A construção de instalações eléctricas abrange a electrificação geral da unidade, a configuração e montagem de soluções de tracção e a automatização propriamente dita, que consiste essencialmente nos sistemas eléctricos de controlo e regulação e na automatização de processos. Tanto a Siemens como a VA Tech são fornecedores neste domínio, esta última através das suas filiais VAI (metalurgia) e Elin EBG (diversos sectores).

(51) As acções no domínio da manutenção de instalações e serviços incluem a manutenção corrente e a prestação de diversos serviços, mas não a remodelação de partes da instalação. A Siemens e a VA Tech operam ambas na manutenção e prestação de serviços no sector da metalurgia.

b. **Construção de instalações mecânicas para a metalurgia**

(52) A Siemens considera que a parte mecânica das instalações industriais é específica a cada sector, pelo que parte do pressuposto de que existe um mercado de produtos distinto

para a construção de instalações mecânicas para a metalurgia. No entanto, não segue a divisão subsequente por etapas dos processos estabelecida pela Comissão na decisão relativa ao processo SMS/Mannesman Demag ⁽²⁾, defendendo antes o ponto de vista de que estas constituem apenas segmentos do mercado mais vasto da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

(53) Com base nos resultados da análise de mercado, a Comissão conclui que a subdivisão por etapas dos processos estabelecida no processo SMS/Mannesmann Demag para a construção de instalações mecânicas no sector ferro/aço é igualmente aplicável para efeitos da presente decisão. Neste contexto importa estabelecer uma distinção entre os mercados de produtos relativos à produção de gusa, à produção de aço, às instalações de fundição contínua, às unidades de laminagem a quente e de laminagem a frio, à laminagem de perfilados, ao fabrico de folhas e ao fabrico de produtos forjados e estampados. Importa igualmente distinguir a construção de instalações metalúrgicas para o ferro/aço da construção de instalações para os metais não ferrosos, em especial alumínio e cobre.

(54) A definição exacta do mercado de produtos no domínio da construção de instalações para a metalurgia pode, no entanto, ser deixada em aberto.

c. **Construção de instalações eléctricas para a metalurgia**

(55) A construção de instalações eléctricas para a metalurgia abrange a automatização de nível 0 (abastecimento de electricidade e tracção), a automatização propriamente dita (níveis 1 e 2) e o domínio mais recente das soluções TI para logística/MES (nível 3).

Inexistência de um mercado uniforme

(56) A Siemens considera que a construção de instalações eléctricas industriais é independente de qualquer sector e que a construção de instalações eléctricas para a metalurgia não constitui um mercado autónomo.

(57) No entanto, no decurso da análise de mercado, a maior parte dos agentes de mercado deixaram claro que é necessário um *know-how* específico para a construção de instalações eléctricas no sector metalúrgico. Nas suas declarações, as empresas concorrentes sublinharam, em particular, a especialização dos seus engenheiros. A importância dada às listas de referências nas respostas recebidas no contexto da análise de mercado permite concluir que a maior parte dos clientes exigem dos seus fornecedores experiência adequada no sector da metalurgia. [...] (*). Uma outra indicação da especialização crescente por sector é a penetração da Danieli, da SMS Demag e da VAI, antigos especialistas em construção de instalações

⁽²⁾ IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

mecânicas para a metalurgia, no sector da construção de instalações eléctricas para a metalurgia.

- (58) Enquanto os produtos de nível 0 (electricidade, tracção) apresentam pouca especificidade em relação ao sector metalúrgico, o mesmo não acontece com os produtos dos níveis 1 e 2 (automatização propriamente dita). Tal deve-se ao facto de serem necessárias soluções adaptadas a cada sector (módulos de *software*) aplicáveis a estes níveis. A Siemens e os seus concorrentes estão a desenvolver soluções deste tipo para grupos de produtos específicos dos diversos sectores no domínio da construção de instalações eléctricas.
- (59) Pelas razões indicadas, no âmbito da definição do mercado do produto deve considerar-se que existe um mercado específico para a construção de instalações eléctricas, pelo menos no sector da metalurgia. Tal mercado pode ser definido como mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo todos os possíveis submercados, ou, em sentido mais restrito, como um possível mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia aos níveis de automatização 0 a 2 no sector do ferro/aço.

Possibilidade de mercados distintos em função dos diferentes domínios ou etapas dos processos

- (60) Alguns agentes do mercado consideram que o mercado da construção de instalações eléctricas pode ainda ser subdividido em função das etapas dos processos de produção metalúrgica. Embora a análise de mercado tenha permitido reunir elementos que apontam nesse sentido, pode ser deixada em aberto a questão da existência de mercados distintos de produtos eléctricos para as três principais etapas dos processos na construção de instalações eléctricas para a metalurgia (fase líquida, fase a quente, fase a frio) e para a área específica da laminagem de produtos longos. Para efeitos da presente decisão, a questão de uma subdivisão por etapas dos processos pode também ser deixada em aberto.

Existem mercados distintos para a automatização de nível 1 e 2?

- (61) A existência de mercados de produtos distintos para os níveis 1 e 2 em conjunto, ou para submercados dos mesmos, é uma questão que pode igualmente ser deixada em aberto na presente decisão.

Mercados distintos para o sector ferro/aço e o sector do alumínio, designadamente a laminagem a quente e a frio do alumínio

- (62) Pode também ficar em aberto a questão da eventual separação dos mercados de produtos no sector da laminagem do ferro/aço e da laminagem do alumínio.

Possível mercado de soluções TI para a logística das instalações/MES/nível 3

- (63) A análise de mercado efectuada pela Comissão forneceu indicações de um mercado próprio em evolução, específico da metalurgia, de soluções TI para a logística de instalações/MES/nível 3. No entanto, a questão de saber se se trata de um ramo específico e se deve ser incluído no mercado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia ou separado do mesmo pode igualmente ficar em aberto.

d. Manutenção e prestação de serviços

- (64) A Siemens considera que a prestação de serviços para instalações metalúrgicas constitui um mercado próprio. A análise de mercado da Comissão confirma, de um modo geral, esta posição. Todavia, pode ser deixada em aberto uma definição exacta do mercado neste domínio.

e. Construção de instalações eléctricas para sectores não metalúrgicos

- (65) Na presente decisão, a definição de um mercado específico para a construção de instalações eléctricas para outros sectores que não a metalurgia pode ficar em aberto, visto que a concentração prevista não suscita quaisquer reservas do ponto de vista da concorrência qualquer que seja a definição do mercado de produtos (ou seja, um mercado que abranja diversos ramos ou mercados separados para cada ramo).

f. Conclusão quanto à definição do mercado de produtos na construção de instalações para a metalurgia e na construção de instalações para outros sectores industriais

- (66) Para efeitos da presente decisão, considera-se que os mercados de produtos no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia são os seguintes:

- um mercado global para a construção de instalações mecânicas para a metalurgia, quer limitado aos metais ferrosos, quer abrangendo os metais ferrosos e não ferrosos;

- possíveis submercados para as diversas etapas dos processos no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

(67) Para efeitos da presente decisão, considera-se que os mercados de produtos no domínio da *construção de instalações eléctricas para a metalurgia* são os seguintes:

- o mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo os eventuais submercados seguintes:
- o possível mercado global (mais restrito) da construção de instalações eléctricas para a metalurgia aos níveis de automatização 0 a 2 no sector ferro/aço;
- os possíveis submercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia na fase líquida, fase a quente, fase a frio e laminagem de produtos longos (domínios dos processos) no sector ferro/aço, bem como os possíveis mercados para as etapas dos processos (ou subdivisões suplementares em função dos níveis de automatização) e os possíveis submercados dos níveis 1 e 2;
- os mercados da laminagem a quente e da laminagem a frio do alumínio;
- o possível mercado das soluções TI para a logística das instalações/MES/nível 3.

(68) Na presente decisão, considera-se existir pelo menos um mercado de produtos distinto para a *manutenção e prestação de serviços no domínio das instalações metalúrgicas*.

(69) A definição do mercado do produto no domínio da *construção de instalações eléctricas* para outros sectores industriais pode ficar em aberto.

2. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

a. *Construção de instalações mecânicas para a metalurgia*

(70) A Siemens entende que o mercado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia é um mercado mundial, ou pelo menos à escala do EEE, com uma forte tendência para uma dimensão mundial.

(71) Na presente decisão não é, no entanto, necessário, determinar o mercado geográfico relevante, uma vez que a concentração suscita dúvidas em matéria de concorrência no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia, independentemente da definição do mercado

geográfico (EEE ou mais vasto).

b. *Construção de instalações eléctricas para a metalurgia*

(72) A Siemens entende que existe igualmente um mercado de dimensão mundial no domínio da construção de instalações eléctricas para a metalurgia.

(73) De acordo com os resultados da análise de mercado, o mercado geográfico relevante na acepção da presente decisão deverá ser pelo menos à escala do EEE, mas importa ter em conta a possibilidade de um mercado mais vasto.

(74) Isto é válido para todos os possíveis mercados e submercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo o possível mercado das soluções TI para logística de instalações/MES/nível 3.

(75) A Siemens só aceita a definição do mercado geográfico proposta pela Comissão no que respeita à construção de instalações eléctricas para a metalurgia se a Comissão estiver disposta a considerar a possibilidade de um mercado mais vasto do que o EEE, mas não partilha a opinião de que determinadas regiões da Ásia não podem ser incluídas no mercado relevante. Os fornecedores estrangeiros podem, segundo a Siemens, aceder sem restrições aos submercados correspondentes.

(76) No entanto, a Comissão mantém o seu ponto de vista de que em determinadas regiões do mundo existem condições de concorrência diferentes, as quais não decorrem unicamente de factores históricos. A questão da existência de um mercado ao nível do EEE ou de um mercado mais vasto, inclusivamente mundial, pode, contudo, ficar em aberto no caso em apreço.

c. *Manutenção e prestação de serviços*

(77) A Siemens entende que este mercado deve ser definido como sendo à escala do EEE. No entanto, a maior parte dos agentes de mercado consideram-no mais restrito, dado que a proximidade geográfica em relação ao fornecedor e, em certa medida, a comunicação numa língua comum são vistas como particularmente importantes neste domínio. Um certo número de clientes não escolheria fornecedores de um Estado-Membro diferente daquele em que estão situadas as suas unidades de produção, mesmo no caso de aumentos de 5-10 % dos preços dos serviços dos seus fornecedores actuais. Esta situação verifica-se tanto no domínio mecânico como eléctrico.

(78) Para efeitos da presente decisão, a definição exacta do mercado pode, contudo, ser deixada em aberto. De qualquer modo, o mercado geográfico relevante é, no mínimo, de dimensão nacional e, no máximo, à escala do EEE.

d. *Construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais*

(79) A organização interna da VA Tech, com o construtor de instalações metalúrgicas VAI, que opera a nível mundial, e a

Elin EBG, responsável pela construção de instalações eléctricas, que concentra a sua actividade na Áustria mas opera também no domínio da construção de instalações industriais na Europa Central, sugere que o(s) mercado(s) da construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais deve(m) ser delimitado(s) de modo mais restritivo em termos geográficos do que os mercados do sector especializado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia. Este ponto de vista foi confirmado pela análise de mercado, no âmbito da qual muitas das empresas industriais interrogadas consideravam os mercados como sendo de dimensão nacional ou regional. Para algumas indústrias transformadoras especializadas, como as do papel ou químicas, poderia ser considerado um mercado geográfico mais vasto. A análise de mercado não forneceu, porém, qualquer indicação da existência de um mercado geográfico mais vasto do que o território do EEE.

- (80) A questão da delimitação exacta do mercado geográfico relevante pode, no entanto, ser deixada em aberto para efeitos da presente decisão. Em qualquer caso, o mercado ou mercados relevantes são, no mínimo, mercados nacionais e, no máximo, mercados à escala do EEE.

3. APRECIÇÃO JUSCONCORRENCIAL

a. *Construção de instalações mecânicas para a metalurgia*

- (81) A concentração restringirá significativamente a concorrência entre a Siemens/VAI e a SMS, sua principal concorrente, no mercado EEE ou mundial da construção de instalações mecânicas para a metalurgia ou nos respectivos submercados da construção de instalações mecânicas para a produção de aço e para o vazamento contínuo. Criar-se-á, assim, uma posição dominante para a Siemens/VAI, que resultará num entrave significativo a uma concorrência efectiva nos referidos submercados.

(1) **Condições de mercado**

- (82) Ao contrário da VA Tech, a Siemens não opera neste domínio. De acordo com a Siemens, a quota de mercado da VA Tech é inferior a [10-15] (*) % em todos os submercados possíveis.
- (83) Os agentes do mercado apresentaram, contudo, estimativas superiores para a VA Tech em possíveis mercados de produtos no domínio da construção de instalações mecânicas. As quotas de mercado da VA Tech a nível mundial e no EEE na construção de instalações para a metalurgia foram consideradas sensivelmente próximas das do anterior líder único do mercado, a SMS-Demag (a seguir designada «SMS»), seguida da Danieli, o terceiro e único outro fornecedor de «linha completa» activo no EEE. Em certos submercados possíveis do sector das instalações mecânicas, a VA Tech é considerada líder incontestável do mercado.
- (84) As declarações dos agentes do mercado indicam também que o(s) mercado(s) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia deve(m) ser vistos como mercado(s) fortemente concentrado(s).
- (85) A SMS considera a VAI como seu principal concorrente na maior parte das suas áreas de negócio. Segundo a SMS, a sua quota de mercado na construção de instalações mecânicas para a metalurgia situa-se em 24 % e a quota da VAI em 20 %. Nos mercados correspondentes às diversas etapas dos processos, as quotas de mercado conjuntas destas duas empresas são nitidamente superiores. No mercado das etapas dos processos da produção de aço a VAI está ao mesmo nível que a SMS (33 % cada), ao passo que no do vazamento contínuo está muito à frente (SMS: 23 %, VAI: 62 %). A VAI confirmou, em declarações oficiais, a sua posição de líder e as elevadas quotas de mercado no domínio do vazamento contínuo.
- (2) **Mercado global da construção de instalações mecânicas para a metalurgia no domínio do ferro/aço ou mercado global incluindo metais não ferrosos: entraves significativos a uma concorrência efectiva**
- (86) A análise de mercado da Comissão mostrou que, tendo em conta a participação minoritária da Siemens na SMS, a concentração enfraqueceria consideravelmente a concorrência actualmente existente entre a VAI e a SMS. Considerando o poder da VAI neste mercado fortemente concentrado, a relação concorrencial particularmente estreita entre a VAI e a Siemens, bem como o facto de os outros concorrentes não poderem limitar suficientemente a margem de manobra concorrencial da Siemens/VAI se a pressão concorrencial exercida pela SMS sobre a Siemens/VAI diminuir, a concentração resultará, de qualquer modo, num entrave significativo a uma concorrência efectiva, devido a um comportamento não coordenado e, eventualmente, também pela criação de uma posição dominante da Siemens/VAI.
- (87) A VAI e a SMS são os concorrentes mais próximos no mercado em causa. Assim, um cliente que para um determinado projecto metalúrgico decida não recorrer à VA Tech considerará muito provavelmente a SMS como a primeira alternativa. É o que se depreende da classificação feita pelos concorrentes e clientes interrogados no quadro da análise de mercado realizada pela Comissão.
- (88) A Danieli é geralmente considerada como o terceiro concorrente mais forte, mas, na maior parte dos casos, muito atrás da SMS e da VAI. O seu ponto forte reside sobretudo na laminagem de produtos longos, sector em que é líder do mercado. Devido à sua posição no mercado e à classificação feita pelos clientes, é pouco provável que a Danieli pudesse evitar uma diminuição da concorrência no mercado da construção de instalações mecânicas para a metalurgia na sua globalidade, ou desafiar a posição dominante que a VAI poderia obter em resultado da vantagem que a Siemens/VAI teria em termos de informação. Acresce que os clientes precisam de pelo menos três propostas concorrenciais para poderem negociar com êxito no domínio da construção de instalações metalúrgicas.
- (89) Não há qualquer pressão significativa por parte de outros concorrentes. Os fornecedores mais importantes indicados

pela Siemens, além dos três líderes do mercado, raramente ou nunca operam na Europa, pelo que não constituem uma alternativa válida para os clientes europeus. É pouco provável que os pequenos fornecedores possam candidatar-se com êxito aos grandes contratos. Excepção feita aos três líderes do mercado, a concorrência está muito fragmentada e não poderia contrariar o poder de mercado dos três principais fornecedores.

- (90) Um grande fornecedor de instalações mecânicas para a metalurgia dispõe de um elevado número de clientes, que estão na origem da maior parte das encomendas, não estando, assim, fortemente dependente de um determinado cliente em particular.
- (91) A concentração enfraqueceria consideravelmente a pressão concorrencial exercida pela SMS sobre a Siemens/VAI. Permitiria à Siemens obter o controlo da VA Tech, para além da participação de 28 % que já detém sobre a SMS. É certo que, dadas as circunstâncias especiais do presente caso (ver ponto seguinte relativo ao exercício prévio da opção de venda; em princípio, o valor das ações será determinado por referência a 31.12.2004), não se pode presumir com suficiente certeza que a participação de 28 % da Siemens na SMS (e a participação financeira no êxito comercial da SMS que normalmente lhe está associada) induziria a Siemens/VA Tech a exercer uma concorrência menos intensa em relação à SMS. [...] (*)
- (92) A Siemens exerceu uma opção de venda da sua participação na SMS ao accionista maioritário. Todavia, o valor da participação detida pela Siemens é objecto de litígio e está actualmente em curso nos tribunais alemães um processo judicial que poderá ser bastante demorado. Enquanto este litígio não for resolvido e a venda da participação de 28 % da Siemens não for concluída [...] (*)
- (93) [...] (*)
- (94) [...] (*)
- (95) [...] (*). Uma vez que a Siemens continua a deter 28 % da SMS, a concentração enfraqueceria consideravelmente a concorrência entre a Siemens/VAI e a SMS. A questão de saber se a vantagem em matéria de informação em relação ao seu concorrente mais forte, a SMS, e o avanço em relação à Danieli em termos de poder de mercado, conferiria à Siemens/VAI uma posição dominante pode ser deixada em aberto. Em qualquer caso, a concentração teria efeitos particularmente nocivos na concorrência em resultado de um comportamento não coordenado das empresas. Por conseguinte, surgiriam entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado global da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

3) **Submercados da construção de instalações mecânicas para a metalurgia: criação de uma posição dominante**

- (96) Estas conclusões são ainda mais pertinentes no que se refere aos possíveis submercados das etapas dos processos na construção de instalações mecânicas para a produção de aço e o vazamento contínuo. Porém, nos outros

submercados possíveis da construção de instalações mecânicas para a metalurgia é impossível determinar com suficiente certeza se a concentração resultaria num entrave significativo a uma concorrência efectiva.

- (97) Na análise de mercado realizada pela Comissão, a VAI foi considerada pelos concorrentes e clientes como a empresa mais forte no eventual mercado da construção de instalações mecânicas para a produção de aço. Imediatamente a seguir, em segundo lugar, encontra-se a SMS. A VAI e a SMS detêm quotas de mercado elevadas ao nível do EEE e a nível mundial neste mercado concentrado. As respectivas quotas no mercado mundial situam-se entre 30 e 40 %; as quotas no mercado EEE são muito provavelmente ainda mais elevadas. Estes valores indicam que o mercado está já fortemente concentrado, o que torna ainda mais provável um impacto extremamente negativo para os clientes. Esta conclusão é particularmente pertinente se se considerar a estreita relação concorrencial existente entre os dois fornecedores mais fortes, a qual na sequência da concentração diminuiria a favor da empresa dominante. A VAI e a SMS são os concorrentes mais próximos. A Danieli ocupa o terceiro lugar, mas a grande distância, não tendo uma relação concorrencial tão estreita. A restante concorrência está fragmentada. Os fornecedores mais pequenos não podem entrar em concorrência com os grandes nos projectos de maior envergadura, ou então são obrigados a cooperar com eles, ou a especializar-se em nichos de mercado específicos.
- (98) No possível mercado da construção de instalações mecânicas para o vazamento contínuo, a VAI é claramente considerada líder do mercado pelos clientes e concorrentes, tanto no EEE como a nível mundial. A VAI detém provavelmente quotas de mais de 50 % no mercado EEE e mundial. Segue-se, em segundo lugar, a SMS, que constitui o concorrente mais próximo da VAI. A Danieli ocupa o terceiro lugar, a grande distância dos primeiros. A concorrência está fragmentada e não pode limitar o poder de mercado da VAI.
- (99) Nestas circunstâncias, [...] (*) conduziriam a uma posição dominante da Siemens nos possíveis mercados da construção de instalações mecânicas para a produção de aço e para o vazamento contínuo, o que resultaria num obstáculo significativo a uma concorrência efectiva.

b. **Construção de instalações eléctricas para a metalurgia**

Mercado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia (níveis 0-2, ferro/aço), possíveis submercados dos domínios e etapas dos processos

Estrutura do mercado e quotas de mercado

- (100) A análise de mercado da Comissão mostrou que a Siemens é considerada por muitos agentes do mercado o mais importante fornecedor na área da construção de instalações eléctricas para a metalurgia no sector ferro/aço, tanto no EEE como a nível mundial. Esta constatação é válida no que respeita ao possível mercado global e à maior parte

dos submercados, excepção feita ao possível submercado da laminagem de produtos longos, no qual a Danieli é vista como líder do mercado. Nestas áreas, a VAI é considerada um forte concorrente, geralmente em segundo lugar, e no domínio do vazamento em contínuo mesmo quase em posição de igualdade em relação à Siemens. É de notar, no entanto, que quatro outros concorrentes são vistos como fornecedores fortes e credíveis. Trata-se sobretudo das empresas ABB, Alstom, SMS e Danieli e, em certos domínios, em especial a nível mundial, a Toshiba (ou TMEIC-GE) e também a Sundwig-Andritz, a Ingelectric e a ASI Robicon.

Quotas de mercado

- (101) Neste sector de produtos e serviços homogéneo e diferenciado, é difícil determinar as quotas de mercado. A Comissão dispõe de várias estimativas da Siemens, algumas delas realizadas para efeitos do presente processo e outras muito antes do seu início. Estão igualmente disponíveis estimativas efectuadas pela VA Tech antes do início do processo e estimativas elaboradas no decurso do processo a pedido da Comissão. Foram também apresentadas à Comissão estimativas efectuadas pela SMS para efeitos do processo. Estas estimativas mostram uma ampla margem de valores no que respeita às quotas de mercado. Enquanto as estimativas da Siemens referem quotas de mercado conjuntas inferiores a 20 %, os dados da VAI são consideravelmente superiores, na ordem de 40 a 50 %. Os valores mais elevados para alguns mercados das etapas de processos são os das estimativas apresentadas pela SMS.
- (102) Do ponto de vista da Comissão (e de alguns dos concorrentes mencionados) nenhuma destas estimativas pode ser considerada particularmente fiável.
- (103) A Comissão realizou uma análise do poder de mercado dos principais concorrentes na parte mais importante do mercado acima referido, as encomendas de mais de 1 milhão de euros, no período 2002-2004. Para esse efeito, solicitou informações aos concorrentes sobre o conjunto das encomendas recebidas no período em questão e adicionou os respectivos valores. Os resultados deste inquérito reflectem a dimensão relativa das empresas interrogadas. Numa fase ulterior do processo, a Siemens forneceu novas informações sobre outros concorrentes no sector da fase líquida. A Comissão verificou estas informações e tomou-as em consideração após a respectiva confirmação pelos clientes e/ou concorrentes. Do ponto de vista da Comissão, este cálculo constitui uma aproximação razoável das quotas de mercado efectivas. No entanto, as percentagens indicadas devem ser vistas como limites superiores, uma vez que as quotas de mercado reais são muito provavelmente inferiores.
- (104) Os valores obtidos mostram que a concentração provavelmente não conduzirá a quotas de mercado superiores a 35-40 %. Para cada domínio e cada etapa dos processos permanecerão no mercado pelo menos quatro grandes fornecedores, dos quais se pode esperar uma pressão concorrencial suficiente sobre a entidade resultante da concentração.

Análise dos concursos

- (105) O mercado ou mercados relevantes são mercados que funcionam por concurso, nos quais as quotas de mercado têm unicamente valor indicativo. O factor decisivo é a intensidade da pressão concorrencial exercida mutuamente pelas empresas no quadro do processo de concurso, embora as quotas de mercado a longo prazo constituam um indicador importante dessa intensidade.
- (106) A análise dos dados relativos a concursos fornecidos pela Siemens e pela VAI mostra que a Siemens e a VAI podem, quando muito, ser consideradas concorrentes próximos em alguns submercados possíveis (vazamento em contínuo, fase líquida), mas que mesmo nestes submercados não são os concorrentes mais próximos.

Efeitos da participação da Siemens na SMS

- (107) Os compromissos exigidos à Siemens relativamente [...] (*) à sua participação na SMS no intuito de eliminar os problemas de concorrência no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia também suprimem um obstáculo significativo à concorrência que esta participação, por si só, [...] (*) implicaria, pelo menos no domínio da construção de instalações eléctricas para a metalurgia (isto é válido igualmente para todos os outros mercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia).

Possíveis mercados da automatização de nível 1 e 2

- (108) A análise de mercado confirmou que as soluções de *software* dos níveis 1 e 2 são consideradas pelos concorrentes indicadores pertinentes do poder de mercado.
- (109) [...] (*). Porém, também nestes mercados permanece um número suficiente de concorrentes fortes, como a SMS, a Danieli, a ABB, a Alstom e a TMEIC-GE. Além do mais, a Siemens e a VA Tech estão em concorrência com diversas outras empresas, que operam sobretudo no nível 1, onde as barreiras à entrada são mais baixas do que no nível 2, ou em nichos de mercado. Isto é confirmado por uma análise do poder de mercado dos módulos de *software* dos níveis 1 e 2 em certas etapas de processos. Não estavam disponíveis dados individuais dos principais concorrentes, mas foi possível efectuar uma análise do cenário mais desfavorável, a qual confirmou a persistência de uma forte concorrência nos mercados possíveis.

Construção de instalações eléctricas para a laminagem a quente e a laminagem a frio do alumínio

- (110) Os possíveis mercados para a construção de instalações de laminagem de alumínio são muito pequenos, em comparação com a laminagem do aço. Esta razão é, em si, suficiente para que a precedente análise dos mercados da laminagem de aço não se altere substancialmente quando aplicada a mercados conjuntos de laminagem de aço e alumínio.

- (111) A grande maioria dos clientes considera que o impacto da concentração no domínio da construção de instalações eléctricas para a laminagem a quente e a frio do alumínio não será problemático. É verdade que a Siemens e a VA Tech são frequentemente citadas entre os principais proponentes, mas foram igualmente indicadas outras empresas como proponentes bem sucedidos: ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon e IAS, por exemplo.
- (112) As barreiras à entrada no sector do alumínio são sensivelmente mais baixas para os fornecedores de instalações mecânicas de laminagem de alumínio e para as empresas que já oferecem automatização de nível 1 e 2 no sector do aço. É certamente possível atribuir um certo poder negocial ao lado da procura, fortemente concentrado, o que pode favorecer a entrada no mercado de novos fornecedores pertencentes a estes grupos. Neste contexto, pode mencionar-se sobretudo a SMS.

Soluções TI para logística das instalações//MES/nível 3

- (113) Neste mercado relativamente recente e já em forte crescimento, o projecto de concentração não suscita quaisquer reservas do ponto de vista da concorrência. Assim, a inclusão deste sector de pequena dimensão na análise de um possível mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia não terá uma incidência significativa.

Conclusão quanto a um possível mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo todos os submercados anteriormente referidos e todos os submercados possíveis

- (114) Não existem problemas de concorrência em qualquer dos submercados possíveis de um mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, pelo que esses problemas também não existirão num possível mercado global. A questão da criação ou reforço de uma posição dominante ou da existência de outros entraves significativos a uma concorrência efectiva não se coloca em nenhum dos possíveis mercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia. O exame complementar de eventuais efeitos não horizontais também não aponta quaisquer efeitos anticoncorrenciais neste sector.

c) *Manutenção de instalações metalúrgicas e prestação de serviços*

- (115) As actividades da Siemens e da VA Tech sobrepõem-se igualmente neste mercado. No entanto, a análise de mercado da Comissão não revelou quaisquer indícios da existência de problemas de concorrência no mercado da manutenção e prestação de serviços a instalações metalúrgicas. Os limiares de entrada neste mercado são nitidamente mais baixos do que nos mercados da construção de instalações mecânicas e eléctricas. Por outro lado, opera neste mercado um número suficiente de concorrentes locais. Além disso, os clientes dos construtores de instalações metalúrgicas podem realizar eles próprios estes trabalhos.

- (116) Por conseguinte, a concentração não conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nem resultaria noutros entraves significativos a uma concorrência efectiva.

d) *Construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais*

- (117) A concentração prevista não suscita reservas do ponto de vista da concorrência no mercado da construção de instalações eléctricas industriais não metalúrgicas, independentemente da definição do mercado do produto.

e) *Conclusões quanto aos mercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia e ao(s) mercado(s) da construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais*

- (118) Pelos motivos expostos, a operação notificada não implicará a criação ou o reforço de uma posição dominante, nem resultará noutros entraves significativos a uma concorrência efectiva, quer nos mercados relevantes da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, quer no(s) mercado(s) da construção de instalações industriais não metalúrgicas.

E. QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO BT

- (119) O mercado dos produtos relevante para os quadros de distribuição de baixa tensão pode ser dividido em três submercados em função do interruptor-seccionador integrado, que pode ser de ar comprimido, de caixa moldada ou miniatura (ACB, MCCB, MCB). Existe igualmente um mercado distinto para as barras blindadas (busways), que constituem outro componente. São também componentes os controladores lógicos programáveis (CLP) e os contactores. Em consonância com decisões precedentes, os mercados dos componentes e dos quadros de distribuição pré-montados foram analisados por Estado-Membro, mas visto que a concentração prevista não suscita dúvidas do ponto de vista da concorrência mesmo ao nível do EEE, esta questão pode ser deixada em aberto.

- (120) Nesta base, os mercados austríacos dos quadros de distribuição de baixa tensão e de alguns componentes, bem como os mercados de outros componentes no EEE e em certos Estados-Membros, seriam afectados horizontal e/ou verticalmente pela operação. A VA Tech é fabricante de placas de circuitos e compra a terceiros os componentes necessários para a montagem dos quadros de distribuição BT. A Siemens fabrica não só as placas de circuitos mas também todos os componentes necessários. Independentemente da definição do mercado escolhida, a quota de mercado conjunta não excede [30-40] (*) % em nenhum dos mercados afectados horizontalmente, e, além disso, existem em todos os mercados afectados concorrentes fortes que fabricam os seus próprios componentes ou, quando não é o caso, dispõem das suas próprias fontes de aprovisionamento independentes, pelo que será impossível para a Siemens excluí-los. Por conseguinte, a Comissão

concluiu que não surgirão problemas de concorrência.

F. **TECNOLOGIAS DE EDIFÍCIOS E GESTÃO DE INSTALAÇÕES**

1. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

G1. **Tecnologias de edifícios**

- (121) A Siemens e a VA Tech operam no domínio das tecnologias para edifícios, que no entender da Siemens deve ser dividido em três níveis: componentes, sistemas e instalações. A Siemens considera que embora existam, com efeito, mercados para a gestão de edifícios (ver G.2), os outros serviços devem ser atribuídos ao respectivo mercado principal. Os níveis relativos a componentes e sistemas devem ser subdivididos em função do domínio de aplicação. No que respeita aos componentes, há que estabelecer uma distinção sobretudo entre a tecnologia das instalações eléctricas, a tecnologia de segurança, a tecnologia de comando e a tecnologia do sector «aquecimento, climatização, ventilação e instalações sanitárias»; ao nível dos sistemas, importa distinguir a tecnologia de segurança e a tecnologia de comando. Por último, ao nível das instalações há que distinguir a construção de instalações eléctricas e de instalações mecânicas. De acordo com os resultados da análise de mercado da Comissão, no domínio da tecnologia de segurança importa estabelecer uma distinção pelo menos entre os sectores i) protecção contra incêndios e ii) controlo de acesso e protecção contra intrusos. A definição de outras subdivisões pode ser deixada em aberto para efeitos da presente decisão.
- (122) Ao nível das instalações, pode distinguir-se o sector das instalações eléctricas e o das instalações mecânicas. A análise de mercado mostrou que pode existir um mercado distinto, com sobreposição destes sectores, para a construção de instalações eléctricas e mecânicas em edifícios⁽³⁾ por um empreiteiro geral responsável pela totalidade do projecto. A delimitação exacta pode, no entanto, ficar em aberto.

G2. **Gestão de edifícios**

- (123) A análise de mercado mostra que este mercado pode ser dividido em gestão técnica, comercial e geral de edifícios. A definição exacta do mercado do produto pode ficar em aberto.

2. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

G1. **Tecnologias de edifícios**

- (124) A Siemens entende que todos os mercados mencionados na parte G (à excepção dos componentes) se estendem, pelo menos, ao EEE. A análise de mercado permitiu recolher muitos indícios de que se trata de mercados nacionais. A questão da definição do mercado geográfico pode, no entanto, ficar em aberto.

⁽³⁾ As actividades das partes neste domínio referem-se principalmente à construção de imóveis de habitação, escritórios, salas de concertos, museus, hospitais e túneis.

G2. **Gestão de edifícios**

- (125) O mesmo se aplica ao(s) mercado(s) da gestão de edifícios.

3. APRECIACÃO JUSCONCORRENCIAL

G1. **Tecnologias de edifícios**

- (126) Ao nível dos componentes, só poderá haver mercados afectados no plano vertical, visto que a VA Tech não opera nestes mercados.
- (127) A análise de mercado não forneceu elementos suficientes para sustentar a conclusão de que após a concentração a Siemens ficaria em posição de isolar os mercados de componentes na Áustria dos seus concorrentes a este nível. Nos mercados a jusante — sistemas e instalações — existe concorrência suficiente. Ao nível imediatamente a jusante — os sistemas — a soma das quotas de mercado decorrente da concentração seria, além disso, muito baixa. Nos mercados dos componentes propriamente ditos, a Siemens está em concorrência com grandes empresas internacionais (ABB, Möller, Honeywell, Johnson Controls e Sauter, entre outras).
- (128) Segundo declarações da própria VA Tech, esta empresa não opera no mercado dos sistemas. A VA Tech atribui o seu volume de negócios neste domínio ao sector da construção de instalações. Os efeitos horizontais da concentração no domínio das obras específicas fora da Áustria são negligenciáveis. Mesmo a nível nacional, não há na Áustria mercados relevantes em que a cumulação de quotas de mercado exceda 10 %. Existem outros fornecedores e integradores alternativos de sistemas em número suficiente. Também do ponto de vista vertical a concentração não resultaria em entraves significativos a uma concorrência efectiva.
- (129) Ao nível das instalações, apenas na Áustria existem sobreposições significativas entre a VA Tech e a Siemens. Os elementos mais marcantes são a situação de concorrência directa e o poder de mercado da Siemens e da VA Tech no possível submercado das empresas técnicas gerais. A este nível, a concentração implicaria, sem dúvida, uma diminuição do número de fornecedores na Áustria; todavia, continuariam a existir neste país grandes empresas técnicas gerais, como a RWE Solutions, a MCE, o grupo neerlandês Imtech (através da sua filial alemã) e a M+W Zander (Alemanha). Os construtores de instalações eléctricas de média dimensão, como, por exemplo, Klenk & Meder, Landsteiner e Bostelmann, operam neste mercado através de consórcios. Se em certos casos específicos, designadamente no caso de grandes projectos, não houvesse fornecedores suficientes, do ponto de vista dos clientes, estes não hesitariam (segundo afirmações dos próprios) em subdividir os concursos em lotes mais pequenos (para os diversos sistemas/obras em vez do contrato técnico geral na sua totalidade). Os clientes

encarregar-se-iam então eles próprios da planificação e integração, ou confiá-las-iam a um gabinete de engenharia. Não haveria, pois, um entrave significativo à concorrência. O mesmo é válido no que respeita aos domínios da construção de instalações eléctricas e mecânicas.

G2. Gestão de edifícios

- (130) A maior parte dos clientes da Siemens e da VA Tech indicaram na análise de mercado que a outra parte não era o concorrente mais interessante no contexto dos procedimentos de concurso e de adjudicação. Na Áustria, o único mercado relevante possível, existem diversos outros grandes fornecedores cujos serviços no domínio da gestão técnica de imóveis são de um modo geral equivalentes às prestações da Siemens e da VA Tech, do ponto de vista do cliente. Mesmo as pequenas empresas exercem pressão concorrencial sobre os grandes concorrentes mencionados, sobretudo a nível regional. Por conseguinte, a concentração não resultaria numa limitação significativa da concorrência efectiva neste domínio.

H. INFRA-ESTRUTURAS E TELEFÉRICOS

H1. INFRA-ESTRUTURAS DE TRANSPORTES

- (131) No domínio das infra-estruturas de transportes, só na Áustria existiriam ligeiras sobreposições entre a Siemens e a VA Tech no caso da iluminação pública, do equipamento de sinalização de trânsito, das instalações de gestão de parques de estacionamento e das instalações de gestão do trânsito. A delimitação dos mercados dos produtos e geográficos relevantes pode ser deixada em aberto nestes domínios. Os clientes dispõem de alternativas suficientes. A concentração não conduziria a entraves significativos a uma concorrência efectiva.

H2. INSTALAÇÕES DE TRATAMENTO DE ÁGUAS

- (132) O mesmo se aplica no caso das instalações de tratamento de águas.

H3. EQUIPAMENTO ELÉCTRICO PARA TELEFÉRICOS

- (133) O mesmo se aplica no caso do equipamento eléctrico para teleféricos.

I. OUTROS SERVIÇOS TI

- (134) O mesmo se aplica no caso do equipamento eléctrico para outros serviços TI.

CONCLUSÃO

- (135) A decisão conclui, por conseguinte, que a operação notificada resultaria num entrave significativo a uma concorrência efectiva, sobretudo devido à criação de uma posição dominante, nos mercados i) dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

J. COMPROMISSOS

- (136) A fim de dissipar as preocupações do ponto de vista da concorrência nos mercados i) dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia, as partes apresentaram os compromissos seguidamente descritos.

- (137) No domínio dos equipamentos para centrais hidroeléctricas, alienação da VA Tech Hydro, uma filial da VA Tech que reúne as actividades da empresa na área dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e para centrais de ciclo combinado. Este último sector não suscitou quaisquer preocupações do ponto de vista da concorrência, mas encontra-se em grande parte fortemente integrado, tanto física como financeiramente, nas actividades do sector hidroeléctrico. O teste de mercado confirmou que a alienação da VA Tech Hydro (que elimina completamente as sobreposições concorrenciais no sector hidroeléctrico) resolveria os problemas de concorrência neste mercado.

- (138) No domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia, alienação da participação de 28 % da Siemens na SMS Demag, o principal concorrente da VA Tech, a fim de eliminar um entrave significativo a uma concorrência efectiva. A Siemens já exerceu uma opção de venda, com efeitos em 31 de Dezembro de 2004, a fim de alienar a sua participação ao accionista que detém o controlo da SMS Demag. Porém, a execução da alienação foi adiada por prazo indeterminado devido a um litígio com a SMS sobre o valor das acções. A Siemens apresentou, assim, um compromisso destinado a eliminar quaisquer distorções da concorrência decorrentes da manutenção da sua participação [...] (*) na SMS e do interesse económico na sua futura concorrente. Nos termos deste compromisso, um administrador fiduciário substituirá os representantes da Siemens na comissão de accionistas e no conselho fiscal da SMS. Nenhuma informação estratégica sensível relacionada com o comportamento comercial futuro da SMS será transmitida à Siemens. O administrador fiduciário só comunicará à Siemens as informações estritamente necessárias para a sua defesa no quadro dos procedimentos judiciais e para a elaboração das suas contas anuais. As primeiras informações referir-se-ão apenas ao período anterior a 31 de Dezembro de 2004, as segundas basear-se-ão nos direitos normais dos accionistas minoritários e não no acordo dos accionistas. Além disso, a renúncia à recompra e o esclarecimento de que o valor da participação da Siemens será determinado por referência a 31 de Dezembro de 2004, associados ao facto de a Siemens não poder contar com dividendos, eliminam quaisquer receios de que a Siemens pudesse continuar a participar nos lucros futuros da SMS Demag. Por conseguinte, o compromisso corresponde amplamente a uma alienação plena da participação na SMS Demag até à resolução do litígio. O teste de mercado do compromisso apresentado no sector da construção de instalações mecânicas para a metalurgia foi positivo.

(139) Na sua decisão, a Comissão chegou à conclusão de que, tendo em conta os compromissos apresentados pelas partes, a concentração notificada não criará uma posição dominante das partes nos domínios i) do equipamento para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

K. CONCLUSÃO

(140) A decisão conclui que, sob reserva do pleno cumprimento dos compromissos assumidos pelas partes, a concentração prevista não resultará num entrave a uma concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo. A Comissão decidiu, por conseguinte, declarar a concentração compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE, em conformidade com o n.º 2 do artigo 2.º e o n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações e com o artigo 57.º do Acordo EEE.

III. COMITÉ CONSULTIVO

(141) O Comité Consultivo em matéria de concentração de empresas emitiu por unanimidade, na sua 133ª reunião, de 29 de Junho de 2005, um parecer favorável relativamente ao projecto de decisão da Comissão no sentido de autorizar a concentração, sob reserva do cumprimento de certas condições e obrigações, com base nos compromissos apresentados pelas partes.

(142) Nos termos do n.º 7 do artigo 19.º do Regulamento das concentrações, a Comissão deve tornar público o parecer do comité consultivo, bem como a decisão, tendo em conta o legítimo interesse das empresas em que os seus segredos comerciais não sejam divulgados. No presente caso, o parecer do comité consultivo não contém segredos comerciais.