II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 18 de Outubro de 1995

relativa à compatibilidade de uma concentração com o mercado comum e com o bom funcionamento do Acordo EEE num processo de aplicação do Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho

(Processo IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(Apenas faz fé o texto em lingua alemã)

(Texto relevante para efeitos de EEE)

(97/25/CE)

A COMISSÃO DA COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], alterado pelo Acto de Adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia e, nomeadamente, o nº 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 23 de Junho de 1995, de dar início a um processo neste caso,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de darem a conhecer os seus pontos de vista relativamente às acusações formuladas pela Comissão,

Após consulta do Comité consultivo em matéria de concentrações de empresas [2],

Considerando o seguinte:

(1) Em 8 de Maio de 1995, a Asea Brown Boveri AG (ABB), Zurique, e a Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz) notificaram à Comissão um projecto de criação de uma empresa comum, a ABB Daimler-Benz Transportation, para a qual as duas empresas-mãe pretendem transferir as suas actividades mundiais no domínio da tecnologia ferroviária.

(2) Por decisão de 31 de Maio de 1995, a Comissão ordenou a suspensão da operação de concentração notificada até à adopção de uma decisão final, nos termos do disposto no nº 2 do artigo 7º e no nº 2 do artigo 18º do Regulamento (CEE) nº 4064/89 («regulamento das concentrações»).

(3) Após exame da notificação, a Comissão considerou que o projecto era abrangido pelo âmbito de aplicação do regulamento das concentrações e que levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Por decisão de 23 de Junho de 1995, deu por conseguinte início ao processo previsto na alínea c) do nº 1 do artigo 6º do regulamento das concentrações.

(4) Por carta de 2 de Junho de 1995, a República Federal da Alemanha informou a Comissão, nos

[1] JO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1, e JO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13 (rectificação).
[2] JO nº C 13 de 14. 1. 1997.

termos do nº 2 do artigo 9º do regulamento das concentrações, de que a concentração ameaçava criar ou reforçar uma posição dominante, em resultado da qual a concorrência efectiva seria significativamente entravada em sete mercados da República Federal da Alemanha, constituindo cada um deles um mercado geográfico distinto nos termos do nº 7 do artigo 9º do referido regulamento. Em 7 de Agosto de 1995, a Comissão emitiu uma comunicação, nos termos do artigo 18º do regulamento das concentrações, tendo em vista prosseguir a instrução do caso. Em 6 de Setembro de 1995, realizou-se uma audição das empresas que participam na concentração. Em 28 de Setembro de 1995, a Comissão ouviu os comités de empresa da AEG Austria e da Kiepe Electric (Viena). Em 4 de Outubro de 1995, o comité consultivo examinou o presente anteprojecto de decisão.

I. AS PARTES

(5) A ABB é uma sociedade gestora de participações sociais principalmente nos domínios da concepção, desenvolvimento, fabrico, comercialização e manutenção de produtos, instalações e sistemas de produção, transporte e distribuição de electricidade e no sector industrial, tecnologia da construção e transporte ferroviário.

(6) A Daimler-Benz é igualmente uma sociedade gestora de participações sociais que desenvolve as suas actividades através das suas empresas associadas, nos seguintes domínios:

— Mercedes Benz AG: fabrico e distribuição de veículos automóveis e veículos utilitários,

— AEG AG: fabrico e distribuição de equipamento e sistemas nos sectores da tecnologia da automação, sistemas ferroviários, equipamentos e componentes electrotécnicos, microelectrónica e motores a *diesel*,

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA): fabrico e distribuição de equipamento e sistemas nos sectores aeroespaciais, da tecnologia da defesa e da tecnologia médica, bem como sistemas de propulsão, radar, sistemas de rádio e de detecção e sistemas eléctricos,

— Daimler-Benz InterServices (debis) AG: prestação de serviços relativos a sistemas de informação, financiamento, seguros e *marketing*.

II. A CONCENTRAÇÃO

(7) A operação constitui uma concentração nos termos da alínea b) do nº 1 do artigo 3º do regulamento das concentrações.

a) *Controlo conjunto*

A Daimler-Benz e a ABB adquirirão o controlo conjunto da empresa comum ABB Daimler-Benz Transportation. A ABB e a Daimler-Benz terão cada uma participação de 50 % no capital da empresa comum e exercerão, em situação de igualdade, o controlo da empresa comum.

b) *Empresa comum que desempenha todas as funções de uma entidade económica autónoma*

A empresa comum desempenhará de forma duradoura todas as funções de uma entidade económica autónoma e não simplesmente, completa ou predominantemente, funções complementares das empresas-mãe. A ABB e a Daimler-Benz transferirão para esta empresa comum as suas actividades mundiais no domínio da tecnologia ferroviária. A empresa comum disporá, por conseguinte, de capital suficiente para poder operar de forma independente no mercado. Apesar de se poder inferir da notificação que a empresa comum adquirirá futuramente determinadas componentes electrónicas e mecânicas às suas empresas-mãe, esta situação não vem em nada alterar a apreciação, devido à pequena parte que tais fornecimentos representarão em relação ao volume de negócios total da empresa comum, tal como previsto pelas partes.

c) *Ausência de riscos de coordenação*

A empresa comum não terá por objectivo ou efeito a coordenação do comportamento concorrencial das empresas, que se manterão independentes entre si, não dando deste modo origem a uma restrição da concorrência na acepção do nº 1 do artigo 85º do Tratado CE. As empresas-mãe pretendem transferir para a empresa comum as suas actividades mundiais no domínio da tecnologia ferroviária. Tendo em conta o nível dos investimentos e os recursos necessários no sector da tecnologia ferroviária, não se prevê que as empresas-mãe se mantenham no futuro, enquanto tal, presentes neste mercado.

III. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(8) O volume de negócios total realizado à escala mundial pela Daimler-Benz e pela ABB eleva-se a mais de 5 mil milhões de ecus. O volume de negócios total à escala mundial da Daimler-Benz eleva-se a mais de 50 mil milhões de ecus e o da ABB a mais de 20 mil milhões de ecus. Cada uma das duas empresas tem um volume de negócios total a nível comunitário superior a 250 milhões de ecus, uma vez que o volume de negócios total a nível comunitário da Daimler-Benz é superior a 30 mil milhões de ecus e o da ABB a 10 mil milhões de ecus. Nenhuma das duas empresas em causa realiza mais de dois terços do seu volume de negócios total na Comunidade num único Estado-membro. A concentração tem, portanto, dimensão comunitária, para efeitos do artigo 1º do regulamento das concentrações.

IV. APRECIAÇÃO NOS TERMOS DO ARTIGO 2º DO REGULAMENTO DAS CONCENTRAÇÕES

A. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

(9) Basicamente, os mercados do produto afectados pelo projecto de concentração podem ser divididos em quatro níveis:

Nível I:

Tecnologia ferroviária no seu conjunto;

Nível II:

Distinção entre «material circulante» e «equipamento fixo»;

Nível III:

Nova divisão em subcategorias de produtos:

— «material circulante» dividido em comboios de linha principal, comboios regionais e comboios e sistemas locais,

— «equipamento fixo» dividido em equipamentos laterais de sinalização e outros;

Nível IV:

Nova subdivisão destas categorias de produtos em grupos de produtos distintos:

— comboios de linha principal, subdivididos em locomotivas eléctricas e locomotivas a *diesel*, composições para transporte de linha principal, carruagens de passageiros e vagões de mercadorias,

— comboios regionais, subdivididos em unidades múltiplas eléctricas e unidades múltiplas a *diesel*,

— comboios e sistemas locais, subdivididos em carros eléctricos (incluindo os comboios urbanos e o equipamento eléctrico para autocarros com *trolley*), composições para o metropolitano e sistemas de transporte automático,

— equipamentos laterais de sinalização, subdivididos em sistemas de catenária, alimentação eléctrica, incluindo a gestão de frotas e comando à distância e sistemas de protecção e de controlo de comboios,

— outros, subdivididos em manutenção e modernização de veículos ferroviários (sem distinção quanto ao tipo de veículo) e sistemas de informação dos passageiros e bilhética.

(10) As partes consideraram à partida que existia um único mercado global da tecnologia ferroviária.

(11) A Comissão Federal dos Cartéis (*Bundeskartellamt*) considera, contrariamente, que o sector da tecnologia ferroviária deve ser, à partida, dividido nos subsectores «material circulante» e «equipamento fixo». Considera que, no âmbito da categoria «material circulante», se deve fazer uma distinção entre as locomotivas autónomas, os veículos para o transporte de passageiros sem locomotivas e os vagões de mercadorias. Foi deixada em aberto a questão de saber se é necessário subdividir as locomotivas em locomotivas eléctricas e locomotivas a *diesel*. A Comissão Federal dos Cartéis considera que os veículos para o transporte de passageiros devem ser subdivididos, por um lado, no mercado do transporte de linha principal e, por outro, no mercado do transporte regional e do transporte local urbano. A nível do transporte de linha principal, por sua vez, estabelece uma distinção entre locomotivas, composições de unidades múltiplas e carruagens de passageiros. A Comissão Federal dos Cartéis tende igualmente a considerar os veículos para o transporte regional e local como mercados distintos. A nível do transporte regional, a Comissão Federal dos Cartéis estabelece uma distinção entre as unidades múltiplas eléctricas e as unidades múltiplas a *diesel*. Na categoria do transporte local, distingue os carros eléctricos, os metropolitanos e os sistemas de transporte automático (AGT — *People Mover*). Na categoria de «equipamento fixo», a Comissão Federal dos Cartéis considera apropriado estabelecer uma distinção entre os sistemas de catenária e a alimentação eléctrica, por um lado, e os sistemas de sinalização e de protecção por outro.

(12) Um inquérito efectuado junto dos concorrentes das partes no domínio da tecnologia ferroviária e dos clientes alemães dos produtos relevantes revelou uma tendência para definir os mercados nos níveis III ou IV. Enquanto a grande maioria dos principais clientes alemães consideram o nível IV como o nível apropriado, os concorrentes indicam simultaneamente os níveis III e IV.

(13) Segundo a prática estabelecida da Comissão, a definição dos mercados do produto relevantes baseia-se no critério da substituibilidade funcional dos produtos relevantes em relação a uma utilização específica do ponto de vista dos consumidores. Os critérios-chave neste contexto são as características, os preços e a utilização pretendida dos produtos.

(14) Com base nestes critérios, não é apropriado considerar o conjunto do sector da tecnologia ferroviária como um único mercado do produto. É certo que o «material circulante» e o «equipamento fixo» devem ser compatíveis entre si. No entanto, não existem quaisquer razões para alegar que ambos devem ser adquiridos conjuntamente ou ao mesmo fornecedor, nem que os produtos satisfazem as mesmas necessidades dos clientes em função da sua utilização, das suas características e dos seus preços. Pelo contrário, trata-se de produtos basicamente diferentes. Só seria possível adquirir estes produtos em conjunto se estivesse a ser criado um sistema de transportes completamente novo, o que não acontece na Europa. Em segundo lugar, ainda que tal acontecesse, não se poderia excluir a

hipótese de uma aquisição parcial, pelo que não deve assumir-se que existe um mercado autónomo de sistemas completos de transporte. Na sua decisão de 26 de Maio de 1992 (processo IV/M. 221 ABB/BREL), a Comissão não só dividiu o sector da tecnologia ferroviária pelo menos em «material circulante» e «equipamento fixo», como também considerou que seria de estabelecer uma outra subdivisão, uma vez que as categorias «material circulante» e «equipamento fixo» incluem produtos muito diferentes.

(15) Por exemplo, os comboios de linha principal, os comboios regionais e os comboios e sistemas locais, classificados como «material circulante», são utilizados para o transporte ferroviário em distâncias muito diferentes, dão resposta a necessidades diversas e, regra geral, são adquiridos por clientelas diferentes. Por exemplo, os comboios de linha principal são adquiridos por empresas ferroviárias nacionais, enquanto os comboios locais são adquiridos por empresas municipais de transporte. Embora seja concebível que os fornecedores que operam num destes três sectores possam também, em princípio, com base no saber-fazer adquirido, fornecer produtos que são abrangidos pelas outras duas categorias, as especificações técnicas diferentes dos três sectores implicam custos de desenvolvimento inicialmente distintos que, à partida, podem representar um obstáculo ao fornecimento.

(16) Do mesmo modo, as categorias de produtos agrupadas sob a designação «equipamento fixo» diferem, em grande medida, em termos de características, preços e utilização. O seu único denominador comum é o fazerem parte de um sistema de transporte ferroviário. Para além disso, os produtos agrupados sob a designação sistemas laterais de sinalização, ou seja, os sistemas de catenária e a alimentação eléctrica, incluindo os sistemas de gestão de frotas e o comando à distância, bem como os sistemas de protecção e de controlo de comboios, destinam-se de qualquer modo a satisfazer necessidades a nível da procura diferentes das da manutenção e da modernização dos veículos ferroviários, dos sistemas de informação dos passageiros e da bilhética.

(17) Revela-se igualmente apropriado estabelecer uma outra subdivisão dessas categorias de produtos com base nos critérios de delimitação dos mercados do produto. Assim, do ponto de vista da procura, as carruagens de passageiros e os vagões de mercadorias dão resposta a necessidades muito diferentes das das locomotivas e composições para transporte de linha principal. O primeiro tipo de produtos, a incluir principalmente no sector mecânico da tecnologia ferroviária, não inclui qualquer tracção, devendo ser portanto utilizado apenas em combinação com uma locomotiva. O segundo tipo de produtos dispõe de energia própria. Apesar do seu objectivo ser, tal como as carruagens de passageiros ou os vagões de mercadorias, formar uma composição completa, as carruagens de passageiros e os vagões de mercadorias podem ser adquiridos separadamente da aquisição de uma locomotiva. O mesmo acontece na situação inversa com a aquisição das locomotivas. As composições para o transporte de linha principal são composições completas que, enquanto tal, podem distinguir-se das carruagens de passageiros e das locomotivas. Existem igualmente argumentos sólidos no sentido de se estabelecer uma distinção entre as locomotivas eléctricas e as locomotivas a *diesel*, tendo em conta os diferentes tipos de tracção. Enquanto nas linhas não electrificadas só podem ser utilizados veículos ferroviários a *diesel*, considerações de rentabilidade levam a que, nas linhas electrificadas, sejam utilizados preferencialmente veículos eléctricos. Existem igualmente diferenças entre os carros eléctricos, os metropolitanos e os sistemas locais de transporte de passageiros. A nível dos sistemas laterais de sinalização, deve estabelecer-se uma distinção entre os sistemas de catenária, a alimentação eléctrica e os sistemas de protecção e de controlo de comboios, uma vez que cada um deles satisfaz um objectivo distinto. Do mesmo modo, a modernização dos veículos ferroviários e os sistemas de informação dos passageiros e a bilhética desempenham funções diferentes.

(18) Para além disso, justifica-se estabelecer uma distinção entre o elemento mecânico e o elemento eléctrico dos veículos ferroviários. De acordo com estimativas, o elemento eléctrico representa, em média, cerca de 55-60 % do valor acrescentado. Apenas as empresas com um saber-fazer suficiente em ambas as áreas podem propor o seu próprio sistema de veículos sem dependerem da cooperação com outras empresas. Esta situação cria problemas em especial para as empresas especializadas exclusivamente na parte mecânica, na medida em que, para fornecerem uma locomotiva ou outro produto com componentes eléctricos, devem encontrar um parceiro para a construção da parte eléctrica do veículo, de modo a fornecerem um produto apropriado que satisfaça as exigências dos clientes. Contudo, esta situação não conduz a uma subdivisão em diferentes mercados, devido à preferência marcada dos clientes por adquirirem um veículo ferroviário enquanto sistema completo. Este aspecto justifica, no entanto, uma ponderação apropriada das quotas adquiridas no conjunto do mercado do produto relevante. Esta distinção é necessária para se proceder a uma análise correcta dos mercados do produto relevantes.

(19) Nos mercados do produto acima referidos, deve estabelecer-se uma distinção entre as componentes fornecidas por subcontratantes e as fabricadas directamente pelos próprios fornecedores. Verifica-se uma tendência no sentido da redução da gama produzida pelos próprios fornecedores de veículos ferroviários, que recorrem cada vez mais à subcontratação para obtenção das componentes necessárias. Contudo, a capacidade de fornecer as componentes que serão incorporadas pelo contratante principal ou pelo subcontratante no subsistema

eléctrico ou mecânico de um veículo ferroviário, não implica, por si só, a participação de uma empresa no mercado do produto enquanto sistema completo. Verifica-se, tal como as partes apontam, uma tendência crescente para recorrer a um contratante principal responsável pelo sistema completo, de tal modo que a possibilidade de fornecer um subsistema não implica necessariamente uma participação no mercado dos sistemas completos. Isto aplica-se, em especial, ao fornecimento de componentes. Os inquéritos efectuados junto dos clientes alemães viriam a confirmar em grande medida este aspecto. A participação no mercado dos sistemas implica que uma empresa disponha da capacidade de fornecer, por si só ou recorrendo a subcontratação, um produto completo, que responda de uma forma aceitável à procura. 80 % dos compradores inquiridos referiram ter adjudicado a um contratante principal um contrato relativo a um veículo ferroviário enquanto sistema integrado. Apenas 4 % responderam negativamente. Para além disso, 92 % dos compradores confirmaram a existência de uma tendência crescente para adjudicar contratos a um contratante principal.

(20) Em resumo, deve concluir-se que os mercados do produto relevantes devem ser delimitados de acordo com o nível IV, tal como acima descrito. Esta distinção corresponde também ao comportamento dos clientes em matéria de aquisições verificado pela Comissão.

(21) Com base neste resultado incontestável, as considerações relativas à facilidade com que alguns fornecedores podem reconverter a sua produção não justificam, de modo algum, um agrupamento dos mercados do produto acima referidos em mercados homogéneos. Por um lado, são principalmente as empresas presentes no mercado, que dispõem já de uma vasta gama de produtos no sector das tecnologias ferroviárias e de um saber-fazer suficiente para procederem a uma reconversão, que serão capazes de reconverter a sua produção. Por outro lado, as empresas do sector das tecnologias ferroviárias possuem dimensões e poder de mercado muito diversos. Apenas os construtores integrados europeus se encontram presentes em todos os mercados. Do ponto de vista dos clientes, os outros construtores europeus cobrem apenas alguns mercados do produto, nos quais são especializados. Não se encontram preparados para reconverter a sua produção directamente: devem em primeiro lugar desenvolver o produto necessário ao mercado em causa.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

(22) Os mercados da tecnologia ferroviária eram no passado mercados nacionais. As razões desta situação residem, para além da tendência para preferir fornecedores nacionais, em especificações nacionais do produto (por exemplo, diferenças de tensão e de frequência da rede eléctrica, da largura dos carris e dos sistemas de protecção), que no passado tornavam difícil para os fornecedores no sector da tecnologia ferroviária fornecer produtos noutros Estados-membros. Esta situação deu origem a que as necessidades da procura fossem essencialmente satisfeitas por empresas nacionais. Por seu turno, esta política de aquisições veio incentivar a definição de normas diferentes por partes dos operadores ferroviários, diferenças que ainda hoje subsistem.

(23) Nos termos do nº 7 do artigo 9º do regulamento das concentrações, os mercados nacionais devem ser considerados como os mercados geográficos de referência, em especial, quando as condições de concorrência num Estado-membro são suficientemente homogéneas e podem distinguir-se das dos Estados-membros vizinhos. Nesta apreciação, é conveniente tomar em conta, nomeadamente, a natureza e as características dos produtos ou serviços em causa, a existência de barreiras à entrada, as preferências dos consumidores, bem como a existência, entre o território em causa e os territórios vizinhos, de diferenças consideráveis de quotas de mercado das empresas ou de diferenças de preços substanciais.

(24) A investigação da Comissão veio confirmar, igualmente, que no passado os clientes tinham tendência para preferir os fornecedores estabelecidos na mesma região ou no mesmo Estado-membro, em parte devido à sua proximidade e em parte devido à sua familiaridade com as necessidades precisas do cliente. Apesar de certos construtores estrangeiros terem conseguido penetrar nos mercados alemães da tecnologia ferroviária, a sua presença nestes mercados depende ainda essencialmente da existência de instalações de produção na Alemanha. As importações na Alemanha continuam a constituir uma excepção, representando actualmente apenas cerca de 2-5 % dos veículos ferroviários.

(25) As encomendas de veículos ferroviários na Alemanha têm até agora sido, numa base directa ou em subcontratação, quase exclusivamente adjudicadas a contratantes principais ou a grandes fornecedores de componentes eléctricas e mecânicas estabelecidos na Alemanha. As empresas estrangeiras só participam de uma forma limitada e apenas através de eventuais filiais estabelecidas na Alemanha. No domínio dos veículos ferroviários no seu conjunto, a Comissão tem conhecimento apenas de dois casos em que uma empresa não estabelecida na Alemanha foi designada como contratante principal para a construção de veículos ferroviários. Trata-se de dois contratos adjudicados pelas cidades de Colónia e de Saarbrücken para comboios urbanos, em que a empresa canadiana Bombardier, cuja sede europeia se situa na Bélgica, foi seleccionada como contratante principal. Contudo, o subcontratante para o equipamento eléctrico dos comboios urbanos foi, em ambos os casos, a empresa Kiepe, uma filial da Daimler-Benz/AEG, com sede em Düsseldorf. Um artigo do número 6/94 da revista *Der Nahverkehr* refere que, apesar da

empresa Bombardier ser o contratante principal, a parte total dos trabalhos confiada a empresas alemãs representa ainda 71 %, dos quais 46 % se referiam ao equipamento eléctrico e 25 % à construção de carruagens efectuados na Alemanha.

(26) Um aspecto particularmente significativo reside na adjudicação de contratos para o fornecimento de equipamento eléctrico dos veículos ferroviários a empresas nacionais. As partes não conseguiram, até ao momento, apresentar à Comissão exemplos de contratos adjudicados por um cliente alemão a uma empresa estrangeira, enquanto contratante principal ou subcontratante, no que se refere a subsistemas eléctricos.

(27) O bom conhecimento por parte dos fornecedores das exigências específicas dos clientes é especialmente importante, nomeadamente a nível das especificações técnicas gerais dos produtos nos Estados-membros correspondentes.

(28) A investigação da Comissão veio confirmar que, de qualquer modo, em vastos sectores da tecnologia ferroviária, as especificações técnicas nacionais ou regionais continuam a criar barreiras à entrada no mercado das vendas fora da região de origem. Quando os produtos fornecidos se destinam a um sistema já existente, devem ser compatíveis com a infra-estrutura instalada, como a tensão da rede de alimentação eléctrica utilizada nos diferentes Estados-membros. A regulamentação nacional em matéria de segurança e as autorizações necessárias podem igualmente constituir obstáculos de carácter técnico. Por último, devido ao carácter tradicionalmente nacional ou local da adjudicação dos contratos, subsiste ainda toda uma série de especificações técnicas que constituem o reflexo dos desejos expressos, no passado, pelos fornecedores. Se estas exigências impostas aos fornecedores estrangeiros podem ser, segundo as informações de que a Comissão dispõe, satisfeitas a nível técnico, implicam custos suplementares, que constituem obstáculos à penetração nos mercados.

(29) Até ao momento, os contratos alemães têm sido adjudicados quase exclusivamente a empresas estabelecidas na Alemanha. As economias de escala que estas empresas podem realizar dificultam o fornecimento de produtos competitivos por empresas estrangeiras, sem grande implantação na Alemanha, o que tem por efeito compartimentar os mercados. Como consequência, a entrada no mercado de empresas que até agora não obtiveram contratos interessantes na Alemanha, relativamente a encomendas de quantidades reduzidas, apresenta apenas um interesse limitado do ponto de vista económico, se, para apresentarem uma proposta num concurso, tiverem que introduzir alterações nos produtos até então fabricados para outros mercados geográficos. Estas modificações técnicas só são em geral rentáveis para contratos relativos a grandes quantidades.

(30) Também no domínio das «instalações fixas», o acesso de empresas estrangeiras ao mercado alemão é entravado por especificações técnicas. Na Alemanha, a tensão e a frequência da rede são, por exemplo, de 15 000 volts e 16 $^{2}/_{3}$ hertz, enquanto os valores equivalentes são de 25 000 volts e 50 hertz no Norte e Leste da França, no Reino Unido, em Espanha (linhas de comboio de alta velocidade) e nos países nórdicos, 3 000 volts dc na Itália, Bélgica e Espanha (bitola larga) e 1 500 volts dc nos Países Baixos e no Sul e Oeste da França. A adjudicação de contratos a empresas estrangeiras constitui ainda uma excepção na Alemanha também nestes mercados. Apesar das diferenças existentes poderem ser tecnicamente ultrapassáveis, uma entrada com êxito no mercado é na prática mais dificultada sem o saber-fazer e a experiência necessária com a tensão da rede de alimentação eléctrica. De acordo com as informações fornecidas pelas partes, relativas ao período entre 1992 e 1994, as partes, a Siemens e a empresa alemã Elpro tinham uma quota de mercado de 100 % [3] na Alemanha no caso das novas encomendas de sistemas de catenária e uma quota de mercado de 80 % [4] no que se refere ao fornecimento de alimentação eléctrica. Da mesma forma, de acordo com informações fornecidas pelas partes, estas empresas não obtiveram quaisquer encomendas em França durante o mesmo período relativamente a estes dois tipos de produtos. Na Itália, no período compreendido entre 1992 e 1994, destas empresas, apenas a ABB obteve encomendas para sistemas de catenária, o que lhe conferiu uma quota de mercado de cerca de 24 % [5]. No que se refere ao fornecimento de alimentação eléctrica, a quota de mercado da ABB em Itália era de cerca de 2 % [6] e a da Siemens de cerca de 5 % [7].

(31) Os esforços desenvolvidos actualmente para harmonizar as condições técnicas aplicáveis à tecnologia ferroviária à escala comunitária levam a pensar que esta situação deverá evoluir no futuro. Não é, no entanto, ainda possível prever os efeitos concretos desta acção para apoiar a hipótese de criação de um mercado homogéneo que abranja toda a Europa. Tendo em conta as despesas significativas subjacentes a uma alteração da infra-estrutura ferroviária existente, a infra-estrutura actual, com as suas especificações técnicas, continuará a existir ainda durante muito tempo. É, por conseguinte, duvidoso que a tendência para a abertura dos mercados nacionais e para o aparecimento de um

[3] As quotas de mercado baseiam-se em informações fornecidas pelas partes.
[4] Ver nota 3.
[5] Ver nota 3.
[6] Ver nota 3.
[7] Ver nota 3.

mercado europeu, nos prazos necessários para efeitos do controlo das concentrações, atinja um nível que permita definir mercados geográficos mais alargados.

(32) Tendo em conta as directivas em matéria de contratos públicos e, em especial, a Directiva 90/531/CEE do Conselho, de 17 de Setembro de 1990, relativa aos processos de adjudicação dos contratos públicos em certos sectores, com a redacção que lhe foi dada pela Directiva 93/38/CEE, bem como a política de privatização prosseguida em alguns Estados-membros, recursos públicos reduzidos e a pressão concorrencial no sentido do desenvolvimento de um sistema de transporte ferroviário eficaz, verifica-se actualmente, apesar das especificações técnicas actualmente exigidas para os produtos, uma tendência para uma flexibilização dos regimes nacionais de adjudicação dos contratos.

(33) Para além disso, as Comunidades Europeias estão empenhadas na harmonização das especificações técnicas no sector da tecnologia ferroviária e na realização de redes transeuropeias de caminhos de ferro. A Directiva 91/440/CEE do Conselho, de 29 de Julho de 1991, obriga os Estados-membros a separar a contabilidade relativa à exploração dos serviços de transporte da contabilidade relativa à gestão da infra-estrutura ferroviária. A infra-estrutura ferroviária dos Estados-membros poderá, desta forma, ser aberta de futuro às empresas nacionais de transporte ferroviário dos outros Estados-membros. Para eliminar os obstáculos aos transportes ferroviários internacionais criados pelas diferenças de sistemas de sinalização e de controlo dos comboios, optou-por um sistema harmonizado de comando automático dos comboios (ETCS — *European Train Control System*) válido em toda a Europa, que se inscreve no âmbito do programa de desenvolvimento dos transportes *Euret*. A Comissão apresentou também propostas de orientações comunitárias para a criação de uma rede transeuropeia de transportes, que o Conselho viria a aprovar, convidando a Comissão a tomar todas as medidas complementares para a criação de uma rede transeuropeia e para assegurar a interoperacionalidade das redes nacionais. Todas estas medidas são susceptíveis de contribuir, a prazo, para uma maior normalização dos produtos da tecnologia ferroviária e, deste modo, para a supressão dos obstáculos técnicos ao acesso ao mercado.

(34) No entanto, com base nas informações de que a Comissão dispõe, é duvidoso que existam já mercados europeus, uma vez que o comportamento da procura é ainda condicionado por factores nacionais e que as actuais condições se deverão manter. Por exemplo, verifica-se ainda hoje uma tendência para preferir os fornecedores nacionais, tendência que não pode ser explicada unicamente por um bom conhecimento recíproco baseado em relações de longo prazo com a clientela e pelo facto de se partilhar uma mesma língua. O bom conhecimento das exigências específicas dos clientes constitui igualmente um elemento importante.

(35) Um outro elemento, em especial, em termos de transporte local mas igualmente de transporte regional e de linha principal, é o facto de os clientes estarem empenhados em reduzir as suas existências de peças sobresselentes e terem igualmente tendência para celebrar mais contratos de manutenção e de reparação com outras empresas. A proximidade geográfica de uma fábrica, ou pelo menos de um armazém, do fornecedor revela-se neste aspecto de grande utilidade.

(36) A Comissão solicitou aos concorrentes das partes que avaliassem a importância de certos parâmetros para o êxito de uma proposta apresentada no âmbito de um concurso, atribuindo um valor entre 1 (sem importância) e 5 (muito importante) a esses parâmetros. Uma relação de longo prazo com os clientes obteve em média um resultado de 4,1 e a familiaridade com as exigências dos clientes 4,4. Estes dois resultados revelam que a experiência dos fornecedores com certos clientes obtida através de contratos passados pode conferir uma vantagem competitiva considerável para o futuro, podendo portanto desempenhar um importante papel na adjudicação de novos contratos. O acesso ao mercado constitui, assim, um processo de médio-longo prazo, de que o fabrico de um produto normalizado constitui o primeiro passo. Os primeiros êxitos dos fornecedores individuais que entraram no mercado só poderão assim ter efeitos competitivos substanciais a médio ou a longo prazo. Esta análise é confirmada pelas respostas dadas em matéria da importância de uma presença regional ou nacional no domínio da produção que obteve um resultado médio de 4,1. Quando tal presença é inexistente, a importância de parceiros locais ou nacionais obteve um resultado de 4,0.

(37) A Comissão realizou igualmente um inquérito junto dos clientes de produtos de tecnologia ferroviária na Alemanha, com o objectivo de determinar a importância de certos parâmetros competitivos em matéria de adjudicação de contratos. Relações comerciais bem estabelecidas obtiveram um resultado médio de 2,7 e o bom conhecimento dos fornecedores das exigências dos clientes 3,6. A proximidade local/regional obteve apenas 2,4, enquanto os custos obtiveram 4,9 e a fiabilidade do fabricante 4,6. Estes resultados revelam, sobretudo, que os clientes atribuem menor importância à proximidade de um fornecedor do que os próprios fornecedores. Esta diferença pode dever-se, nomeadamente, ao facto de, devido ao interesse de reduzir os custos ao máximo, os clientes tomarem em consideração também propostas de fornecedores geograficamente mais afastados, apesar de, na prática, adjudicarem os contratos numa base quase exclusivamente nacional. Uma vez que a apresentação de uma proposta implica custos consideráveis,

a avaliação dos concorrentes das perspectivas que têm de obter o contrato influenciará o seu comportamento aquando da apresentação das suas propostas. Para além disso, a grande importância do parâmetro da fiabilidade, em conjunto com a importância atribuída ao bom conhecimento por parte do fornecedor das exigências do cliente, revela que os fabricantes, que já venderam produtos fiáveis aos clientes, dispõem à partida de uma vantagem. O objectivo principal dos clientes é o de oferecer aos utentes um sistema de transporte eficaz.

(38) Até ao momento, a participação das empresas não estabelecidas na Alemanha em concursos lançados pelos clientes alemães tem sido muito limitada. A participação destas empresas tem, no entanto, tendência para ser mais acentuada nos concursos lançados pela Deutsche Bahn AG do que nos concursos lançados pelas empresas de transporte municipal. Este facto vem confirmar a tese da Comissão de que, sobretudo devido às especificações de produtos existentes, o acesso ao mercado alemão por parte das empresas estrangeiras só é rentável em caso de um grande volume de encomendas. Para além disso, a tendência para adjudicar os contratos a empresas nacionais é, em geral, mais acentuada entre as empresas municipais. De qualquer modo, a Deutsche Bahn AG encontra-se em melhor posição do que as empresas municipais, através da adjudicação de um grande volume de encomendas, para suscitar a apresentação de propostas por parte dos fabricantes estrangeiros.

(39) A situação das empresas no mercado alemão difere, pois, fundamentalmente da situação dos outros Estados-membros, como a França e a Itália, uma vez que nestes países a força de mercado das empresas alemãs é substancialmente inferior à das empresas neles estabelecidas, que aí têm, por conseguinte, elevadas quotas de mercado. A comparação com a situação em França e em Itália é importante, uma vez que estes dois Estados-membros possuem, como a Alemanha, grandes indústrias ferroviárias nacionais com construtores que estariam igualmente em condições de desempenhar um papel de primeiro plano nos outros Estados-membros. No conjunto do sector dos produtos ferroviários, a Siemens, a ABB, a AEG e a DWA representam, por si só, cerca de 70 % ([8]) do mercado alemão. A maior parte das restantes encomendas são adjudicadas a fornecedores alemães de menor dimensão. A quota de mercado das empresas estrangeiras é reduzida. Em contrapartida, as empresas mencionadas detêm apenas uma quota de cerca de 1 % ([9]) em França e de cerca de 10 % ([10]) em Itália, em todos os mercados de produtos ferroviários. São muito prioritariamente empresas francesas em especial a GEC-Alsthom, e a Bombardier, que satisfazem a procura de produtos ferroviários em França. As empresas italianas mais importantes não chegam a atingir neste país quotas de mercado significativas. Do mesmo modo, em Itália, a maior parte das encomendas são adjudicadas a empresas italianas. Até ao momento, nem a empresa francesa GEC-Alsthom conseguiu obter um contrato em Itália.

(40) Os preços apenas podem ser utilizados como indicador de uma forma limitada. Uma vez que a qualidade constitui um factor primordial dos produtos da tecnologia ferroviária e que se trata de produtos frequentemente muito heterogéneos, uma comparação de preços entre Estados-membros a título individual não constitui um meio apropriado para obter informações satisfatórias sobre a comparabilidade das relações de concorrência.

(41) Em resumo, deve assumir-se que os mercados do produto relevantes nos Estados-membros com uma indústria de tecnologia ferroviária de grande dimensão mantiveram, contudo, o seu carácter nacional, na medida em que esta indústria fornece os produtos relevantes. Verifica-se que, na Alemanha, em especial, a existência de uma indústria ferroviária nacional muito importante, associada às outras circunstâncias referidas, produz um efeito dissuasor considerável sobre a concorrência estrangeira no que diz respeito ao seu acesso ao mercado. Na Alemanha, existem ainda actualmente mercados nacionais para estes produtos, ainda que de alterações das condições globais possa eventualmente, após um período transitório, vir a resultar a abertura dos mercados. Não obstante, e tendo em conta a infra-estrutura ferroviária existente, este processo transitório será longo. É conveniente, para completar estas considerações gerais, evocar separadamente os mercados geográficos das carruagens de mercadorias e dos sistemas de informação dos passageiros. Tendo em conta as reduzidas exigências técnicas que a produção de carruagens de mercadorias deve satisfazer e o vasto domínio de aplicação dos sistemas de informação dos passageiros, é possível determinar ainda mais a delimitação geográfica destes mercados, não sendo no entanto necessário responder a esta questão, uma vez que o projecto de concentração não coloca problemas nesta matéria, ainda que se delimite o mercado de forma muito restrita, ou seja, se se admitir a existência de um mercado alemão destes produtos. Finalmente, é possível prever uma delimitação geográfica suplementar igualmente para o fornecimento de um sistema ferroviário completo. Contudo, existem já na Alemanha, local em que a operação projectada produzirá mais efeitos, comboios urbanos e metropolitanos importados, e a introdução de um sistema totalmente novo que não tenha em conta a infra-estrutura existente, nomeadamente no que diz respeito aos contratos públicos relativos à melhoria e reforço dos sistemas existentes, é aí raro. Pelo menos nesta medida, os mercados dos comboios urbanos e das composições para o metropolitano devem, por conseguinte, ser considerados nacionais.

([8]) Ver nota 3.
([9]) Ver nota 3.
([10]) Ver nota 3.

(42) Também não se poderia admitir que uma eventual concorrência de empresas não estabelecidas na Alemanha, que se exercesse nos mercados alemães, fosse de molde a permitir uma delimitação suplementar do mercado na Alemanha. De qualquer modo, os elementos conhecidos não são suficientes para justificar um procedimento desse tipo. A Comissão toma em consideração a concorrência potencial no âmbito da análise da situação de concorrência.

(43) Não pode aceitar-se a afirmação das partes de que, devido à tendência no sentido de uma futura abertura dos mercados, se deveria alargar muito para além dos dois ou três anos habituais o período tomado como referência para o estabelecimento das previsões. Para além de este período ser utilizado principalmente para a avaliação da concorrência potencial e não tanto para a definição do mercado geográfico, deve salientar-se que a Comissão, devido à especificidade da tecnologia ferroviária, tomou como base para a análise da concorrência neste caso um período de prognóstico de cinco anos. No inquérito realizado junto dos participantes no mercado, a Comissão solicitava uma avaliação da evolução previsível num período de cinco anos. No caso presente, não se justifica um maior alargamento do prazo. Neste contexto, deve ter-se em consideração, de forma genérica, que o objectivo do controlo das operações de concentração consiste em impedir a criação de estruturas dominantes no mercado. Um alargamento excessivo do período de prognóstico não só criaria uma maior incerteza quanto às previsões a estabelecer, como significaria aceitar, durante um período considerável, uma posição dominante no mercado, o que seria contrário ao objectivo do controlo das concentrações, que consiste em proteger as estruturas concorrenciais dos mercados comunitários. Para além disso, as previsões de uma eventual abertura dos mercados perderiam credibilidade se se aceitassem posições dominantes a médio prazo. Nestes casos, não se pode excluir o risco de as empresas dominantes utilizarem a sua posição no mercado para o encerrar ainda mais através de medidas económicas contrárias à abertura prosseguida pela Comunidade.

C. EFEITOS DA CONCENTRAÇÃO

I. *Aspectos gerais*

(44) Na sequência da concentração, a ABB Daimler-Benz Transportation tornar-se-á o principal fornecedor de tecnologia ferroviária a nível mundial, à frente da Siemens e da GEC-Alsthom. Também no âmbito do EEE no seu conjunto, poder-se-á prever que a empresa comum ultrapassará estas duas empresas. A nível do EEE, existiriam apenas três fornecedores «integrados», a saber a ABB/AEG [...] [11], a Siemens [...] [12] e a GEC-Alsthom [...] [13]. Em certos mercados do produto, as partes, conjuntamente com a Siemens e com a GEC-Alsthom, tinham, numa base europeia, entre 1992 e 1994, quotas de mercado bastante superiores a 70 % [14], em especial no caso dos carros eléctricos, metropolitanos e locomotivas eléctricas.

(45) No entanto, a empresa comum projectada aumentará substancialmente o nível de concentração no sector da tecnologia ferroviária, em especial na Alemanha. A Alemanha é o único Estado-membro em que se verificará uma cumulação substancial das quotas de mercado das partes. Cerca de dois terços do volume de negócios transferido para a empresa comum pela Daimler-Benz, através da AEG, e cerca de um terço do volume de negócios transferido pela ABB são realizados na Alemanha [...] [15]. Na Alemanha, a empresa comum tornar-se-á um dos dois principais fornecedores, juntamente com a Siemens, enquanto a GEC-Alsthom [...] [16], principalmente através da sua filial Linke-Hoffmann-Busch (LHB), é muito menos importante.

(46) As partes têm igualmente elevadas quotas de mercado na região escandinava. Contudo, estas baseiam-se quase exclusivamente em encomendas adjudicadas à ABB. De acordo com as informações fornecidas pelas partes, a percentagem de encomendas da ABB no que diz respeito às locomotivas eléctricas, no período compreendido entre 1992 e 1994, foi de 73 % [17] na Noruega. No caso de composições de linha principal e de unidades múltiplas eléctricas regionais, a ABB detém uma quota de 100 % [18] na Suécia, e no caso de unidades múltiplas regionais, de 67 % [19] na Dinamarca e de 89 % [20] na Noruega. Quanto às unidades múltiplas a *diesel* regionais, a quota da ABB é de 100 % [21] tanto na Suécia como na Dinamarca. Nestes Estados-membros, a Daimler-Benz não obteve quaisquer encomendas durante este período. Só no mercado da alimentação eléctrica na Suécia se verificará um ligeiro aumento da quota de 50 % [22] da ABB através da quota de cerca de 0,5 % [23] da Daimler-Benz, enquanto durante este período a Daimler-Benz atingiu uma quota de cerca de 20 % [24] na Dinamarca e a ABB de 13 % [25] na Noruega, sem qualquer cumulação de

[11] Confidencial.
[12] Confidencial.
[13] Confidencial.
[14] Ver nota 3.
[15] Confidencial.
[16] Confidencial.
[17] Ver nota 3.
[18] Ver nota 3.
[19] Ver nota 3.
[20] Ver nota 3.
[21] Ver nota 3.
[22] Ver nota 3.
[23] Ver nota 3.
[24] Ver nota 3.
[25] Ver nota 3.

quotas neste caso. Verificar-se-á igualmente uma cumulação das quotas de mercado no que se refere aos sistemas de protecção e de controlo de comboios na Noruega [ABB 17 % ([26]), Daimler-Benz 3 % ([27])].

(47) De acordo com as informações fornecidas pelas partes, foi igualmente adjudicada à Daimler-Benz/ /AEG uma encomenda na Noruega em 1991 relativamente a doze equipamentos eléctricos para o metro T2000 em Oslo, correspondente a um volume de encomendas de 8,7 milhões de ecus. Em Bergen, foram adjudicadas à Daimler-Benz/AEG encomendas em 1990-1993 de cinco equipamentos eléctricos para autocarros com *trolley* num volume total de 1,3 milhões de ecus. Em ambos os mercados do produto, entre 1992 e 1994 não foram adjudicadas encomendas na Noruega. Para o sistema de carros eléctricos de Oslo, a AEG/Strommens Verksted tinha fornecido 15 veículos em 1989-1990. Em 1995, de acordo com as informações fornecidas pelas partes, deverão ser feitas encomendas num total de 32 veículos para o sistema de carros eléctricos de Oslo. Os fornecedores são a ABB, a AEG, a Siemens, a GEC-Alsthom e a Deutsch Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

(48) Em resumo, e tendo em conta a actual posição de mercado da ABB, não há indícios de que a concentração venha a produzir uma alteração substancial na situação de concorrência da Escandinávia. Se a Daimler-Benz/AEG tem conseguido, enquanto empresa não escandinava, obter encomendas em Oslo, não se pode excluir que os outros principais fornecedores europeus possam igualmente ter êxito em situações semelhantes.

(49) O projecto de concentração não inclui cumulação de quotas de mercado na Bélgica, na França, na Irlanda, na Itália, no Luxemburgo, nos Países Baixos, na Islândia, em Portugal e na Grã-Bretanha. A cumulação será muito reduzida na Finlândia [a AEG tem apenas 1 % ([28]) da totalidade do mercado dos produtos ferroviários], na Grécia [a ABB tem apenas 2 % ([29]) da totalidade do mercado dos produtos ferroviários], na Áustria [AEG 1 % ([30])] e na Espanha [AEG 1 % ([31])]. As considerações relativas à Noruega são igualmente aplicáveis a estes países. Uma vez que não dispõem de uma indústria ferroviária nacional de grandes dimensões, os critérios adoptados não permitem pressupor a existência de mercados nacionais de referência na acepção do nº 7 do artigo 9º do regulamento das concentrações.

([26]) Ver nota 3.
([27]) Ver nota 3.
([28]) Ver nota 3.
([29]) Ver nota 3.
([30]) Ver nota 3.
([31]) Ver nota 3.

(50) A fim de determinar se a operação projectada é incompatível com o mercado comum, afigura-se, por conseguinte, apropriado centrarmo-nos principalmente na situação concorrencial na Alemanha, enquanto parte substancial do mercado comum. Apenas se no mercado alemão de referência a concentração projectada for considerada incompatível com o mercado comum, se deverá proceder a uma avaliação semelhante noutros mercados geográficos. No entanto, se se vier a verificar que a operação projectada é compatível com o mercado comum no mercado alemão de referência, seria difícil concluir que a operação fosse incompatível com o mercado comum noutros mercados geográficos.

II. ***Efeitos da concentração na estrutura concorrencial dos mercados do produto relevantes na Alemanha***

1. *Características gerais dos mercados da tecnologia ferroviária e estrutura da procura*

(51) Enquanto no passado, a concepção, o desenvolvimento e o fabrico dos produtos de tecnologia ferroviária se realizavam em estreita colaboração entre fornecedores e clientes, com os clientes a exercerem uma influência directa sobre os produtos a fabricar e sobre a selecção das empresas que os fabricavam, a tendência actual é de os fornecedores oferecerem a sua própria gama completa de produtos, de entre os quais os clientes podem escolher. Por conseguinte, um factor-chave da competitividade de uma empresa consiste actualmente na capacidade de oferecer um produto completo por si só ou em cooperação com outras empresas.

(52) Os clientes dos produtos de tecnologia ferroviária na Alemanha são a Deutsche Bahn AG, a empresa ferroviária nacional, e um número bastante significativo de empresas de transportes regionais e locais que funcionam a nível municipal. A Deutsche Bahn AG adquire «equipamento fixo» de linha principal e de transporte regional, bem como os respectivos veículos ferroviários. Com a regionalização do transporte ferroviário de passageiros a nível local, prevista para 1 de Janeiro de 1996, esta responsabilidade será transferida do Estado federal para os Estados federados, o que terá efeitos na estrutura da procura no transporte regional. «Equipamento fixo» para o transporte regional e os respectivos veículos ferroviários são igualmente adquiridos por empresas de transporte regional. «Equipamento fixo» para o transporte local e os respectivos veículos ferroviários são adquiridos pelas empresas de transporte municipal.

2. *Actual estrutura da oferta nos mercados alemães da tecnologia ferroviária*

(53) Na Alemanha, existem actualmente três fornecedores «integrados» no sector da tecnologia ferroviá-

ria. Para além das partes e da Siemens, a GEC-Alsthom opera igualmente em certos mercados do produto, embora só o tenha feito através da sua filial LHB, que foi adquirida pela GEC-Alsthom apenas há alguns anos, e, enquanto mero fornecedor da parte mecânica, só dispõe de parte da capacidade necessária para a produção de veículos ferroviários. A Talbot, a filial alemã adquirida há algum tempo pela Bombardier é, tal como a própria Bombardier, um fornecedor de equipamento mecânico. Na Alemanha, não existem filiais de outros grandes fornecedores europeus de tecnologia ferroviária. Na Alemanha, uma eventual participação no mercado por parte de outras empresas estrangeiras só pode, por conseguinte, realizar-se através de importações, o que não tem até ao momento acontecido a nível significativo. Verifica-se, no entanto, principalmente em concursos lançados pela Deutsche Bahn AG, um início de participação de empresas estrangeiras. A única outra empresa relativamente importante na Alemanha é a Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA), que, contudo, enquanto fornecedor de equipamento mecânico, não está presente em todos os mercados, apesar de estar a criar a sua própria capacidade no domínio eléctrico. Para além das empresas acima referidas, existem na Alemanha alguns outros fornecedores, envolvidos apenas em alguns produtos da tecnologia ferroviária e que fabricam frequentemente apenas partes desses produtos.

3. *Impacte da concentração na estrutura da oferta*

a) **Considerações gerais**

(54) Se a concentração se vier a realizar, passarão a existir na Alemanha apenas dois fornecedores «integrados», a ABB/Daimler-Benz e a Siemens.

(55) Para efeitos da determinação da força de mercado das empresas, deve tomar-se em consideração o facto de a procura de produtos e serviços de tecnologia ferroviária variar ao longo do tempo. Por conseguinte, a fim de avaliar correctamente a força de mercado das partes, deve considerar-se um período relativamente longo. As partes sugeriram que o cálculo das quotas de mercado fosse baseado na média dos últimos três anos (isto é, 1992-1994), o que parece apropriado. As quotas de mercado são calculadas com base no fluxo de novas encomendas, uma vez que estas constituem o resultado directo da concorrência entre os vários fornecedores no período de referência.

(56) As quotas de mercado combinadas das partes na concentração para o período de 1992-1994 não colocam quaisquer problemas relativamente aos sete mercados seguintes dos quinze mercados do produto ([32]):

— locomotivas a *diesel* (0 %, mercados sem grande importância na Alemanha e no EEE),

— carruagens de passageiros (cerca de 4 % na Alemanha, cerca de 3 % no EEE),

— vagões de mercadorias (cerca de 14 % na Alemanha, cerca de 9 % no EEE),

— sistemas de transporte automático (0 %),

— sistemas de protecção e de controlo dos comboios (cerca de 1 % na Alemanha, cerca de 10 % no EEE),

— manutenção e modernização de veículos ferroviários (cerca de 4 % na Alemanha, cerca de 7 % no EEE),

— sistemas de informação dos passageiros e bilhética (cerca de 55 % do volume de negócios da Daimler-Benz na Alemanha e no EEE, mas sem cumulação das quotas de mercado. Trata-se de um mercado extremamente reduzido, no qual existe uma concorrência potencial de outras empresas de grande dimensão especializadas em sistemas informáticos).

(57) As actividades da Daimler-Benz e da ABB, juntamente com as da Siemens, dão origem a quotas muito elevadas no mercado alemão das locomotivas eléctricas, das composições para o transporte de linha principal, das unidades múltiplas eléctricas e a *diesel* para transporte regional, dos carros eléctricos, das composições para o metropolitano, dos sistemas de catenária e de alimentação eléctrica, incluindo esta última a gestão de frotas e o comando à distância. A concentração conferirá às partes quotas de mercado combinadas substanciais em oito mercados do produto [valores aproximados baseados nos dados fornecidos pelas partes por referência aos fluxos de encomendas ([33])]:

	ABB+DB	*Total*
— locomotivas eléctricas	37 %+17 %	= 54 %
— composições para transporte de linha principal	5 %+26 %	= 31 %
— unidades múltiplas eléctricas regionais	18 %+26 %	= 44 %
— unidades múltiplas a *diesel* regionais	0 %+49 %	= 49 %
— carros eléctricos	15 %+29 %	= 44 %
— composições para o metropolitano	42 %+22 %	= 64 %
— sistemas de catenária	30 %+31 %	= 61 %
— alimentação eléctrica	6 %+26 %	= 32 %

([32]) Ver nota 3.

([33]) Ver nota 3.

(58) Apesar da posição frequentemente muito forte das partes no mercado alemão, não se coloca a questão de qualquer posição dominante individual, uma vez que nos mercados relevantes a Siemens se encontra igualmente presente enquanto fornecedor, detendo em muitos casos quotas de mercado substanciais.

(59) As partes e a Siemens têm as seguintes quotas de mercado combinadas (com base nas informações fornecidas pelas partes por referência aos fluxos de encomendas) nos mercados do produto acima referidos ([34]):

	ABB/DB+Siemens
— locomotivas eléctricas	54 %+46 %=100 %
— composições para transporte de linha principal	31 %+46 %= 77 %
— unidades múltiplas eléctricas regionais	44 %+25 %= 69 %
— unidades múltiplas a *diesel* regionais	49 %+23 %= 72 %
— carros eléctricos	44 %+41 %= 85 %
— composições para o metropolitano=	64 %+19 %= 83 %
— sistemas de catenária	61 %+33 %= 94 %
— alimentação eléctrica	32 %+35 %= 67 %

(60) As quotas de mercado indicadas pelas partes correspondem basicamente à força de mercado das empresas determinada pela Comissão na sua investigação. Tendo em conta a força competitiva da Siemens em tecnologias-chave, a sua forte implantação no mercado alemão e a sua grande força financeira, não se pode presumir que as partes conseguirão atingir uma posição dominante face à Siemens nos mercados relevantes.

(61) É conveniente igualmente ter em conta, na análise da situação de concorrência, o facto de, no caso do equipamento eléctrico e electrónico para veículos ferroviários, as partes e a Siemens terem conjuntamente uma força de mercado ainda maior do que a reflectida nas quotas de mercado acima indicadas. Os principais concorrentes das partes remanescentes na Alemanha fornecem apenas a parte mecânica dos veículos ferroviários, estando, por conseguinte, dependentes da colaboração com uma empresa que tenha o necessário saber-fazer do domínio eléctrico e electrónico para poderem apresentar uma proposta viável num concurso lançado para um sistema de veículos ferroviários. As partes e a Siemens são os parceiros potenciais mais prováveis na perspectiva de uma cooperação deste tipo.

(62) Segundo as quotas de mercado comunicadas pelas partes, não existe actualmente qualquer outra empresa cuja posição geral no mercado alemão seja susceptível de a aproximar da ABB, da Daimler-Benz ou da Siemens. Com base nas quotas de mercado, as partes e a Siemens continuam a ser as empresas mais importantes nos oito mercados do produto considerados. Em seguida, os principais concorrentes são:

— para as locomotivas eléctricas: nenhum, dado não terem sido feitas encomendas

— para as composições para transporte de linha principal: DWA, com uma quota de mercado de 18 % ([35]);

— para as unidades múltiplas eléctricas regionais: DWA, com uma quota de mercado de 17 % ([36]), e LHB com 14 % ([37]),

— para as unidades múltiplas a *diesel* regionais: LHB, com 19 % ([38]),

— para os carros eléctricos: LHB, com 8 % ([39]),

— para as composições para o metropolitano: LHB, com 11 % ([40]),

— para os sistemas de catenária: Elpro, com 6 % ([41]), e

— para a alimentação eléctrica: Elpro, com 13 % ([42]).

Os contratos da LHB foram obtidos anteriormente à aquisição pela GEC-Alsthom e só com esta reserva poderão ser imputados a esta última empresa.

b) **Impacte em termos de criação ou reforço de uma posição oligopolista dominante**

1) Considerações gerais

(63) A importância das quotas de mercado que as partes e a Siemens têm em conjunto na Alemanha, nos oito mercados do produto, obriga a examinar se será criado um duopólio dominante ou reforçado um oligopólio existente. Se é verdade que a força de mercado dos concorrentes remanescentes não pode ser avaliada unicamente com base nas suas quotas de mercado, o poder das partes e o poder da Siemens são, neste caso, significativos. Quotas de mercado de 67 % a 100 % ([43]) detidas

([34]) Ver nota 3.

([35]) Ver nota 3.
([36]) Ver nota 3.
([37]) Ver nota 3.
([38]) Ver nota 3.
([39]) Ver nota 3.
([40]) Ver nota 3.
([41]) Ver nota 3.
([42]) Ver nota 3.
([43]) Ver nota 3.

apenas por duas empresas constituem o indício de uma posição dominante destas duas empresas em relação aos outros concorrentes.

(64) A superioridade da ABB/Daimler-Benz e da Siemens, em termos de dimensão e de poder financeiro, relativamente a todos os concorrentes que até agora participaram no mercado alemão, é igualmente reveladora, em todos os mercados do produto relevantes, de uma vantagem competitiva considerável por parte do duopólio. A Daimler-Benz e a Siemens são, respectivamente, a segunda e a terceira empresas europeias mais importantes em termos de volume de negócios. A ABB faz parte das trinta maiores empresas europeias em termos de volume de negócios (estes dados baseiam-se em estatísticas dos arquivos da *Frankfurter Allgemeine Zeitung*). Apesar do poder financeiro das empresas não ser suficiente, por si só, para ajuizar dos seus resultados em termos de concorrência, o poder económico representado pela dimensão das empresas, associado à posição que ocupam actualmente no mercado dos produtos ferroviários e aos investimentos que realizam neste sector, que se caracteriza por um grande nível de investigação e desenvolvimento, constituem um indício da vantagem competitiva considerável de que dispõem sobre os outros fornecedores.

(65) Esta vantagem competitiva das partes e da Siemens decorre, nomeadamente, da sua capacidade de apresentarem uma gama completa de produtos de tecnologia ferroviária, enquanto fornecedores integrados, e de poderem aceitar um grande volume de encomendas. Podem assim apresentar propostas com possibilidades de êxito em concursos cuja dimensão exclui os fornecedores mais pequenos. Isto permite-lhes utilizar da melhor forma as suas capacidades, sobretudo em termos quantitativos. Na Europa, para além das partes, a GEC-Alsthom é a única empresa de dimensão comparável que dispõe destas vantagens características dos fornecedores «integrados». Nos mercados alemães do produto, a Daimler-Benz e a Siemens apresentam uma vantagem em relação à GEC-Alsthom, na medida em que os seus produtos de tecnologia ferroviária são já conhecidos no mercado, dispondo estas empresas, por outro lado, de importantes capacidades na Alemanha. Coloca-se ainda a questão de saber se a GEC-Alsthom teria interesse, enquanto empresa dominante em França, em provocar neste país uma reacção concorrencial por parte das empresas alemãs, ao proceder a uma ofensiva concorrencial na Alemanha. De qualquer modo, a GEC-Alsthom demonstrou claramente, sobretudo através da aquisição da LHB, estar interessada no mercado alemão, tendo procurado assegurar, através desta aquisição, as melhores possibilidades de penetração.

2) Veículos ferroviários

(66) Nos mercados dos veículos ferroviários, a ABB/Daimler-Benz e a Siemens são especializadas sobretudo no domínio das componentes eléctricas e electrónicas. Tanto a Bombardier, através da Talbot, como a GEC-Alsthom, através da LHB, e ainda a DWA dispõem apenas actualmente na Alemanha de instalações de produção das componentes mecânicas dos veículos ferroviários. Para obter as duas únicas encomendas de veículos ferroviários que obteve até agora no mercado alemão, a Bombardier teve que celebrar um acordo de cooperação com a Kiepe, filial da Daimler-Benz/AEG, para a produção da parte eléctrica. A GEC-Alsthom é a única empresa a possuir, a nível interno, capacidade para produzir, ela própria, as componentes eléctricas necessárias, enquanto a DWA e a Bombardier dependem da cooperação principalmente com os participantes no duopólio. É certo que a DWA está a desenvolver capacidades próprias no sector eléctrico, através da sua filial FAGA, mas não é possível, neste momento, apreciar os resultados desta acção. De qualquer modo, as partes afirmaram que a AEG, no âmbito de uma encomenda do comboio urbano de Berlim, teve que, a pedido da Deutsche Bahn AG, transferir gratuitamente para a FAGA um saber-fazer substancial em matéria de tecnologia de tracção, permitindo assim à FAGA fornecer veículos ferroviários completos para comboios eléctricos. No que se refere à GEC-Alsthom, diversos elementos, tendo em conta especificações diferentes, revelam as dificuldades de participação no mercado alemão, uma vez que a empresa não dispõe de instalações de produção na Alemanha.

(67) A actual tendência da procura para deixar de encomendar partes distintas de um veículo ferroviário, passando a encomendar um sistema completo de veículo ferroviário coordenado por um contratante principal, vem confirmar estas afirmações. Incumbe a este contratante principal celebrar os eventuais subcontratos necessários. Contudo, o contratante principal permanece o único responsável face à empresa que faz a encomenda. Por conseguinte, os fornecedores devem estar em condições não só de poderem oferecer uma solução viável no que diz respeito às componentes eléctricas de um sistema de veículo ferroviário, mas igualmente de serem considerados como parceiros adequados em termos de força financeira e de experiência. Os fornecedores «integrados» financeiramente fortes, como a Siemens, a AEG e a ABB, preenchem plenamente estas condições. As outras empresas que operam no mercado alemão devem, primeiro, encontrar um parceiro adequado, caso não disponham de capacidade de produção própria no domínio eléctrico.

(68) Para além das partes e da Siemens, não existem na Alemanha quaisquer outras empresas que possam constituir parceiros adequados para o fabrico das componentes eléctricas de um veículo ferroviário. À excepção da GEC-Alsthom, as outras empresas potenciais são a empresa holandesa Holec, a empresa britânica Brush e a empresa austríaca Elin. Contudo, estas três empresas são muito pequenas, especialmente em comparação com os fornecedores «integrados» acima referidos, e nunca obtiveram quaisquer encomendas na Alemanha. Por conseguinte, não dispõem também de produtos de referência significativos. As empresas italianas Fiat e

Ansaldo poderiam ser igualmente consideradas como parceiros no que se refere à construção da parte eléctrica, mas não dispõem também até ao momento de produtos de referência neste domínio na Alemanha. A Fiat fornece à Deutsche Bahn AG a técnica de inclinação no âmbito de uma encomenda IC, mas a parte eléctrica foi confiada à Siemens.

(69) Apesar da GEC-Alsthom ser um fornecedor «integrado», tem-se até agora centrado principalmente nos mercados francês e britânico, não tendo ainda obtido na Alemanha, enquanto tal, quaisquer encomendas como contratante principal ou subcontratante para a parte eléctrica. As especificações técnicas existentes significam também que a entrada da GEC-Alsthom no mercado só é economicamente viável quando estiver envolvido num número elevado de unidades. Existem, por exemplo, tensões de rede diferentes na Alemanha e em França. Na Alemanha, 15 000 volts e 16 $^{2}/_{3}$ hertz constituem a norma nos transportes de linha principal, enquanto a França utiliza 25 000 volts e 50 hertz. Estas diferenças, que são igualmente aplicáveis relativamente a outros Estados-membros da Comunidade, significam ainda que as locomotivas devem ser mudadas muitas vezes nas fronteiras. Apesar de ser tecnicamente possível fabricar locomotivas que podem funcionar em vários sistemas, o seu custo é consideravelmente mais elevado.

(70) As partes alegaram que, no caso das encomendas realizadas pela Kiepe, filial da Daimler-Benz/AEG, para as cidades de Colónia, Saarbrücken e Düsseldorf, tinham sido utilizados motores da empresa francesa GEC-Alsthom, no que se refere à parte eléctrica dos produtos em causa. A GEC-Alsthom havia adquirido a Kiepe alguns anos antes, tendo-a depois vendido à Daimler-Benz. Contudo, este exemplo aplica-se, em primeiro lugar, ao mercado do produto dos carros eléctricos, mas, mesmo se se pudesse aplicar a outros mercados dos veículos ferroviários, não é em si mesmo suficiente para provar a existência de uma concorrência significativa. Uma vez que as próprias partes, em conformidade com o resultado de base da investigação da Comissão até ao momento, alegam que no futuro deixará de ser possível oferecer componentes individuais de um veículo ferroviário, mas que a tendência vai no sentido do fornecimento de um veículo ferroviário completo, qualquer fornecimento de componentes desse tipo a um contratante principal ou a um subcontratante não pode ser considerado como uma participação nos mercados dos produtos relevantes dos veículos ferroviários. O fornecimento de componentes por subcontratantes constitui um mercado distinto do do fornecimento de um veículo ferroviário. Além disso, só numa medida muito limitada este argumento poderá ser utilizado como prova da possibilidade de participação no mercado, com base em que é tecnicamente possível incorporar componentes e que o cliente aceita o fornecimento de um motor fabricado no estrangeiro. Pelo contrário, deve ser efectuada uma distinção entre os diferentes níveis do mercado. É evidente que os mercados de componentes apresentam essencialmente um carácter mais internacional do que o dos veículos ferroviários. Sobretudo, e tal como as partes alegam, a aquisição das componentes a fornecer deixa de se realizar mediante contratos celebrados pelos clientes. A responsabilidade face aos clientes passa a caber exclusivamente ao contratante principal. Alguns clientes podem ter uma certa influência na selecção dos subcontratantes, mas essa influência não se estende, na maior parte dos casos, até ao controlo do fornecimento das componentes, sendo mesmo esta influência duvidosa tendo em conta a alegação das partes de que os clientes dão uma grande importância a adjudicarem as suas encomendas a um contratante principal que conceba e forneça um conjunto de produtos de que seja o único responsável. Para além disso, mesmo se se pode ultrapassar as diferenças técnicas na tecnologia ferroviária entre Estados-membros, esta solução implica certos custos. Ora, é extremamente duvidoso que, tendo em conta os custos mais elevados, um fornecedor estrangeiro possa apresentar uma proposta competitiva para um subsistema eléctrico. De qualquer modo, os fornecedores estrangeiros de componentes eléctricas nunca obtiveram um contrato na Alemanha, não obstante a possibilidade técnica de ultrapassarem as diferenças existentes. As especificações técnicas podem assumir diferentes formas, segundo as componentes, e podem constituir obstáculos diversos de acesso ao mercado. Por fim, os fornecedores estrangeiros que pretendam pela primeira vez ultrapassar esses obstáculos não dispõem, regra geral, de qualquer projecto de referência que possa gerar confiança suficiente nos produtos que oferecem.

a) Comboios de linha principal

(71) Os mercados de locomotivas eléctricas e de composições para o transporte de linha principal caracterizam-se por um elevado grau de concentração. Assim, de acordo com as informações que elas próprias forneceram, as partes em conjunto com a Siemens têm uma quota de mercado de 100 % ([44]) no caso das locomotivas eléctricas e uma quota de 77 % ([45]) no que se refere às composições para transporte de linha principal. O próximo maior concorrente na Alemanha no caso das composições para transporte de linha principal é a DWA, com uma quota de mercado de 18 % ([46]). Ao avaliar a força competitiva da DWA, deve ser tomado em consideração o facto de, enquanto fornecedor de componentes exclusivamente mecânicos, esta empresa não dispor, pelo menos de momento, das tecnologias-chave necessárias no domínio eléctrico. Por esta razão, mas igualmente tendo em conta a sua dimensão muito menor em comparação com as partes, não parece provável que a DWA possa apresentar por si só uma proposta concorrente com a das partes e da Siemens. Do mesmo modo, os fornecedores alemães da parte mecânica, a LHB, filial da GEC-Alsthom, e a Talbot, filial da Bom-

([44]) Ver nota 3.
([45]) Ver nota 3.
([46]) Ver nota 3.

bardier, ambas fornecedoras apenas de equipamento mecânico, não estão em condições, quer por si só quer conjuntamente, de exercer qualquer concorrência significativa às partes e à Siemens, externa ao duopólio.

(72) Até ao momento, também a AEG não se encontra em condições de sozinha entrar em concorrência com a Siemens no mercado das composições de linha principal. Dada a posição da Siemens nas tecnologias de ponta, a AEG só pode actualmente apresentar uma proposta em cooperação com a Siemens. Esta a razão pela qual, segundo as informações de que a Comissão dispõe, os aspectos concorrenciais da cooperação entre a Siemens, a AEG e a ABB, relativamente ao comboio ICE 1, e entre a Siemens e a AEG, relativamente ao comboio ICE 2, não foram contestados. Segundo as informações das empresas em causa, esta cooperação forçada da AEG com a Siemens cessaria após a operação de concentração, uma vez que esta permitiria à AEG e à ABB apresentarem em conjunto uma proposta concorrente da da Siemens ou de um consórcio liderado pela Siemens.

(73) A GEC-Alsthom é actualmente a única empresa capaz de realizar ofensivas concorrenciais sérias nestes dois mercados do produto contra as partes e a Siemens. Até agora, a GEC-Alsthom não obteve, no entanto, quaisquer encomendas nestes segmentos, salvo através da sua filial LHB. Com o TGV, a GEC-Alsthom dispõe, é certo, do seu próprio comboio de alta velocidade para transporte de linha principal, através do qual entrou anteriormente em concorrência muito activa no mundo inteiro com o comboio de alta velocidade ICE, fabricado por empresas alemãs, a saber, a Siemens e a Daimler-Benz/AEG. Neste contexto, há no entanto que tomar igualmente em consideração o facto de o fabrico de composições de linha principal constituir para os fornecedores «integrados» uma questão de prestígio, e de a adjudicação de um contrato público da sociedade nacional de caminhos de ferro a uma empresa de outro Estado-membro ser pouco provável, uma vez que tal facto significaria privar os construtores nacionais de um produto de referência, de que necessitam no mercado internacional e, a prazo, colocar globalmente em questão a sua presença nesse mercado. Contudo, dado, por um lado, a adjudicação de contratos públicos unicamente a empresas do Estado-membro em causa e, por outro, o aspecto nacional da manutenção do emprego, que intervém na adjudicação de contratos desta dimensão, não se poderia considerar que a existência do TGV seja suficiente em si para garantir uma base de concorrência externa significativa. Apesar desta situação, a Deutsche Bahn AG conseguiu, mesmo assim, para o comboio ICE 2, fazer baixar consideravelmente os preços relativamente ao ICE 1.

(74) No segmento das locomotivas eléctricas, a Deutsche Bahn AG apenas adjudicou um único contrato desde 1992, para a construção de três tipos de locomotivas. Aquando do concurso, que se realizou em 1994, as partes, a Siemens, a GEC-Alsthom, a Ansaldo e a Skoda apresentaram propostas. As partes e a Siemens obtiveram cada uma um contrato para um tipo de locomotiva, tendo no entanto a Deutsche Bahn AG afirmado que a proposta da GEC-Alsthom tinha igualmente sido aceite, após uma primeira selecção. A Deutsche Bahn AG, único cliente na Alemanha, continuará a dispor de um número suficiente de fornecedores neste mercado ainda que a concentração se realize.

b) Comboios regionais

(75) Os mercados das unidades múltiplas eléctricas e a *diesel* regionais são mercados que se encontram pelo menos muito estreitamente associados entre si. Não é ainda possível dar uma resposta definitiva à questão de saber se o diferente tipo de tracção justifica a distinção em dois mercados. Se se admitir a existência de um mercado distinto para os comboios regionais a *diesel* não existirá qualquer cumulação de quotas de mercado, uma vez que a ABB não obteve encomendas na Alemanha durante o período relevante em relação a esse tipo de material. Contudo, uma vez que a ABB obteve encomendas de comboios regionais a *diesel* durante este período, nomeadamente na Dinamarca e na Suécia, deve ser considerada como um potencial concorrente, dada a sua forte presença noutros sectores do mercado alemão.

(76) Ressalta das informações de que a Comissão dispõe que também no transporte regional não foi feita qualquer encomenda de veículos ferroviários a uma empresa estabelecida fora da Alemanha, quer como contratante principal quer como subcontratante, relativamente à parte mecânica ou à parte eléctrica. Num caso, foram apresentadas propostas pela Talbot/GEC-Alsthom e pela Bombardier/Busch para unidades múltiplas eléctricas regionais, mas estas propostas não foram aceites. Um inquérito realizado junto dos clientes alemães revelou que, pelo menos, para alguns clientes a GEC-Alsthom era considerada um parceiro eventual para fornecedores da parte mecânica do material em questão.

c) Comboios locais

(77) Nos mercados dos carros eléctricos (incluindo os comboios urbanos e o equipamento eléctrico para autocarros com *trolley*) e das composições para o metropolitano, não existem actualmente, à excepção das partes e da Siemens, quaisquer outros concorrentes com quotas de mercado significativas. Até ao momento, as encomendas foram quase exclusivamente feitas a empresas estabelecidas na Alemanha. Todavia, no mercado dos carros eléctricos, a Bombardier obteve duas encomendas, enquanto contratante principal, para o fabrico de comboios urbanos para Colónia e Saarbrücken. A Bombardier pode fabricar apenas as partes mecânicas dos veículos e concluiu um acordo de coopera-

ção com a Kiepe, filial da Daimler-Benz/AEG, enquanto subcontratante para as componentes eléctricas. As duas empresas apresentaram igualmente propostas em conjunto, sem êxito, para o mercado dos carros eléctricos.

(78) A Comissão solicitou às grandes empresas alemãs de transporte local que lhe comunicassem informações relativas aos contratos adjudicados a partir de 1992. Das respostas recebidas, infere-se que, das dezoito adjudicações até agora notificadas à Comissão relativamente a contratos adjudicados por catorze grandes empresas de transporte municipal para produtos relativos ao mercado dos carros eléctricos, a Bombardier, à excepção do concurso de Colónia, apresentou propostas relativamente a seis outros contratos, não tendo nenhuma delas sido seleccionada. Num caso, foi igualmente apresentada uma proposta pela empresa Breda. Segundo as informações de que a Comissão dispõe, nem a proposta apresentada, num caso, pela empresa checa Tatra, nem as propostas apresentadas pela empresa suíça Vevey em dois outros casos, nem ainda as propostas da Fiat apresentadas em três outros casos, foram retidas após uma primeira selecção. Para além disso, a Vevey é um fornecedor exclusivo de elementos mecânicos e teria portanto que se associar com um outro construtor.

(79) Nos seis contratos adjudicados por parte de quatro clientes alemães relativos a composições para o metropolitano que, até ao momento, foram comunicados à Comissão, segundo as informações de que esta dispõe, a GEC-Alsthom e a Bombardier apresentaram propostas em dois casos e a Ansaldo, a Vevey e a CAF cada uma num caso. No entanto, estas propostas não ultrapassaram a fase inicial. Um contrato foi, no entanto, adjudicado à LHB e à ABB. É duvidoso se a LHB poderia ter igualmente apresentado propostas com êxito em conjunto com um parceiro para a parte eléctrica não estabelecido na Alemanha, tendo nomeadamente em conta o facto de, até agora, nenhum parceiro potencial considerado suficientemente adequado ter apresentado uma proposta no âmbito de um concurso. Para que a LHB possa apresentar propostas, independentes das partes e da Siemens, é necessário que disponha de um parceiro para a parte eléctrica. Para além disso, intervêm aqui as incertezas que decorrem da falta de implantação de uma empresa no mercado alemão. Num caso, o contrato referia-se a partes distintas, o que não implicava a necessidade de um contratante principal, tendo a empresa suíça Schindler igualmente apresentado uma proposta para a parte «carroçaria» das composições para o metropolitano.

3) Sistemas de catenária e alimentação eléctrica

(80) Os fornecedores das componentes mecânicas para os veículos ferroviários não intervêm no domínio do «equipamento fixo».

(81) A quota de mercado combinada das partes e da Siemens, de 94 % ([47]), no mercado dos sistemas de catenária revela claramente não existir neste mercado uma verdadeira concorrência externa. De acordo com as declarações das partes, apenas a empresa alemã Elpro obteve encomendas neste mercado. A Elpro não pode ser comparada com os duopolistas, quer em termos de força de mercado, quer em termos de capacidade.

(82) Os clientes de sistemas de catenária são a Deutsch Bahn AG e as empresas de transporte municipal. A procura nos últimos anos tem provindo predominantemente da Deutsche Bahn AG. As encomendas da Deutsche Bahn AG e das empresas de transporte municipal diferem consideravelmente pela sua natureza. As grandes encomendas da Deutsche Bahn AG exigem uma capacidade tal que só as partes e a Siemens têm no mercado alemão, o que limita à partida a importância dos outros fornecedores no mercado.

(83) De acordo com as informações obtidas pela Comissão, pequenas encomendas no mercado dos sistemas de catenária têm sido adjudicadas à empresa alemã SAG e à empresa francesa Spie Enertrans.

(84) Existe assim neste mercado um certo potencial de concorrência por parte de outros fornecedores, mas não existem actualmente capacidades de produção suficientes na Alemanha, para além das do duopólio constituído pela ABB/Daimler-Benz e a Siemens. No entanto, a Deutsche Bahn AG considera, enquanto cliente único do transporte de linha principal, em que os pequenos fornecedores conhecem as maiores dificuldades, que a pré-qualificação de fornecedores europeus ocorrida nos últimos dois anos criou condições para regenerar a concorrência, mesmo fora do duopólio.

(85) No mercado da alimentação eléctrica, a quota de mercado combinada das partes e da Siemens, que se eleva a cerca de 67 % ([48]), é ainda comparativamente reduzida. De acordo com as informações fornecidas pelas partes, a empresa Elpro é igualmente um concorrente significativo (segundo as partes com um volume de negócios de [...] ([49]) ecus na tecnologia ferroviária) com uma quota de mercado, segundo as partes, de 13 % ([50]). Também neste mercado, encomendas mais pequenas foram

([47]) Ver nota 3.
([48]) Ver nota 3.
([49]) Confidencial.
([50]) Ver nota 3.

adjudicadas à SAG, à Spie Enertrans e à empresa austríaca Elin. Ainda segundo as partes, o conjunto dos concorrentes remanescentes tem uma quota de mercado de 20 % ([51]). Também neste domínio, a Deutsche Bahn AG considera, no que se refere ao transporte de linha principal, que os fornecedores de outros países europeus podem vir a exercer uma concorrência mais intensa.

4) Conclusão

(86) Tendo em conta as características da estrutura do mercado, a avaliação da situação de concorrência deve incidir sobre a questão de saber se o projecto de concentração cria, no mercado de referência que é a Alemanha, um duopólio dominante ou se reforça um oligopólio dominante já existente, transformando-o num duopólio. Para se poder presumir da existência de um oligopólio devem ser preenchidas duas condições: por um lado, os participantes do oligopólio não se devem encontrar entre si numa relação de concorrência significativa e, por outro, não devem estar sujeitos a uma concorrência externa significativa.

4. *Criação ou reforço de uma posição dominante*

a) **Considerações gerais sobre a concorrência entre as partes e a Siemens**

(87) Na apreciação da força da concorrência interna entre as partes e a Siemens, antes e após a concentração, intervêm tanto considerações relativas à estrutura do mercado e à evolução dos preços aplicáveis em todos os mercados do produto relevantes, como considerações específicas relativas à cooperação entre empresas e à influência da procura em determinados mercados. Por fim, a intensidade da concorrência externa ao duopólio tem igualmente influência sobre a intensidade da concorrência interna, na medida em que eventuais esforços estruturais com vista a uma concorrência interna significativa poderiam também ser reforçados pela concorrência externa, que não pode ser considerada significativa, de modo a inviabilizarem economicamente um comportamento paralelo anticoncorrencial dos participantes no duopólio, ou torná-lo de tal modo improvável, que deixe de ser possível prever com um certo grau de probabilidade a ausência de concorrência interna.

1) Estrutura da oferta

(88) A simetria do duopólio em formação contraria, em princípio, a suposição de que os seus participantes venham a exercer entre si uma concorrência significativa. Tendo em conta a sua força competitiva, mais ou menos equivalente, não terão qualquer interesse em realizar ofensivas concorrenciais. Igualmente do ponto de vista da sua oferta de produtos, as estruturas das duas empresas tornar-se-ão de certa forma equivalentes após a concentração, apesar das partes terem afirmado que, pelo menos numa primeira fase, os produtos não seriam idênticos e que após a concentração tanto as partes como a Siemens conservariam vantagens específicas. Dada a vantagem essencial que decorre para os fornecedores «integrados» da sua presença em todos os mercados do produto e tendo em conta igualmente o poder económico da Siemens, que leva a pensar que as partes não poderão obter uma posição dominante individual em nenhum dos mercados do produto relevantes, estas diferenças não são, todavia, determinantes face ao carácter intrinsecamente comparável da empresa comum projectada e da Siemens.

(89) A transparência dos contratos públicos no domínio dos produtos da tecnologia ferroviária poderia igualmente incitar a ABB/Daimler-Benz e a Siemens a adoptarem um comportamento paralelo. Esta transparência decorre do pequeno número de operadores e da necessidade de se recorrer a concursos públicos. Se é certo que a transparência dos contratos públicos contribui para promover a concorrência, garantindo em princípio ao maior número de empresas a possibilidade de apresentar uma proposta, as negociações que se realizam após a apresentação das propostas proporcionam aos fornecedores um melhor conhecimento do mercado. Recordemos que até agora, pelo menos, as partes ou a Siemens têm estado associadas à quase totalidade dos contratos de produtos de tecnologia ferroviária adjudicados na Alemanha. Ora, o melhor conhecimento do mercado proporcionado por esta situação facilitará, em grande medida, a adopção de um comportamento paralelo anticoncorrencial no âmbito de um duopólio.

(90) A hipótese de que, pelo menos provisoriamente, as partes e a Siemens não entrarão em concorrência entre si, baseia-se nomeadamente nos excessos de capacidade que existem actualmente, sobretudo no sector mecânico dos veículos ferroviários. Tendo em conta a necessidade dos dois grupos de assegurarem a utilização das suas capacidades, não parece razoável que se associem com outros fornecedores, especialmente da parte mecânica, no que se refere à parte eléctrica, encorajando assim uma nova concorrência. Os dois grupos têm, assim, interesse em não se associarem, na medida do possível, a outros fornecedores, quando estes últimos dependam de tal cooperação para obterem encomendas.

(91) Este risco estrutural do enfraquecimento da concorrência interna nos mercados da tecnologia

([51]) Ver nota 3.

ferroviária é mitigado pelo facto de os produtos de tecnologia ferroviária não serem produtos homogéneos produzidos em massa, mas produtos muito heterogéneos em que a investigação e desenvolvimento desempenha um papel primordial. Assim, nem sempre é possível reagir directamente a uma ofensiva concorrencial de um dos participantes no duopólio, quando se trata de um avanço tecnológico.

2) Evolução dos preços

(92) A redução dos preços nos últimos anos, pelo menos no caso dos veículos ferroviários, parece indicar a existência de uma concorrência significativa nesta área. De acordo com a investigação da Comissão, a maior parte dos clientes confirmou que os preços dos veículos ferroviários diminuiu nos últimos anos. Esta evolução pode ser explicada por diversas razões. Em primeiro lugar, decorre de uma redução do equipamento dos veículos ferroviários, que responde aos desejos dos clientes, e do aumento da produção em série. A principal razão para este facto é a maior pressão dos custos a que os clientes estão expostos. Como por exemplo no caso do ICE, as exigências técnicas a serem satisfeitas pelos produtos estão agora cada vez mais sujeitas a um controlo custo/eficácia. Aquando da adjudicação do contrato público relativo ao ICE 2.2, a Deutsche Bahn conseguiu uma redução de [...] ([52]) do preço. Os clientes definem menos especificações técnicas e mais características de funcionamento. Uma outra razão que deve ser tomada em consideração é o desenvolvimento da concorrência por parte de empresas estrangeiras. No mercado dos carros eléctricos, a adjudicação dos contratos pelas cidades de Colónia e de Saarbrücken à Bombardier, sempre em associação com a Kiepe, filial da Daimler-Benz/AEG, relativamente à parte eléctrica do material circulante, levou a uma queda considerável dos preços neste mercado.

(93) Não se pode, no entanto, admitir que as causas desta redução dos preços garantirão, por si só, e também no futuro, a existência de uma concorrência significativa em todos os mercados do produto examinados. Em geral, uma redução dos custos de produção só se repercutirá nos clientes se existir uma concorrência significativa. Este nexo é ilustrado em especial pelo exemplo dos contratos adjudicados à Bombardier. Caso não existisse tal pressão competitiva por parte de outros fornecedores europeus, os participantes no duopólio não se veriam forçados a efectuar reduções de preços. Uma vez que a concentração comporta o perigo de uma nova compartimentação do mercado alemão, em especial como resultado da falta de um parceiro apropriado a nível da parte eléctrica para qualquer fornecedor de equipamento mecânico que aplique uma política dinâmica em matéria de preços, não se pode prever que esta evolução se venha a manter após a concentração. A redução dos custos decorrente da renúncia dos clientes a equipamentos onerosos para os veículos ferroviários também não é susceptível de constituir uma base para se poder prever que, no futuro, existirá uma concorrência significativa. Pelo contrário, sem uma concorrência externa suficiente, a existência de sobrecapacidades constitui um argumento a favor da adopção de um comportamento anticoncorrencial e incitaria os participantes no duopólio a recusarem celebrar acordos com os fornecedores de equipamento mecânico.

(94) A redução dos preços observada no que se refere aos veículos ferroviários aplica-se apenas parcialmente, segundo as informações de que a Comissão dispõe, no caso dos sistemas de catenária e da alimentação eléctrica. Quando os clientes se apercebem de uma redução dos preços, atribuem-na principalmente a uma abertura dos mercados e à concorrência dela decorrente.

3) Acordos de cooperação

(95) Um outro factor é a cooperação entre as partes e a Siemens no passado. Existe uma teia de relações de cooperação no domínio da tecnologia ferroviária, especialmente nos mercados dos veículos ferroviários. Contudo, a natureza e a dimensão dos acordos de cooperação variam muito em função dos diferentes mercados dos veículos ferroviários.

(96) Os acordos de cooperação podem, no entanto, ser igualmente induzidos pelos clientes. Em especial, a grande importância que os clientes atribuem à proximidade geográfica dos fornecedores pode fazer com que os clientes, no caso de existirem vários fornecedores geograficamente próximos, desejem que se estabeleça uma cooperação entre eles. Este facto não é suficiente para invalidar o significado dos acordos de cooperação, mas pode em certos casos limitá-lo.

4) Outros factores

(97) Finalmente, a concorrência interna no oligopólio não pode ser avaliada sem se tomar em consideração a concorrência externa, uma vez que as características desta limitam igualmente as possibilidades de reagir de forma solidária no interior de um duopólio.

(98) Existem todavia, nos mercados do produto relevantes, indícios mais ou menos importantes de uma concorrência interna residual, cuja intensidade é proporcional à da concorrência externa remanescente. Quanto mais fortes forem as pressões da concorrência externa, menos incentivo terão os participantes no duopólio para adoptarem comportamentos anticoncorrenciais.

([52]) Confidencial.

(99) Ao avaliar os indícios de uma concorrência interna insuficiente no âmbito do duopólio, deve ser tomado em consideração o facto de o único cliente na Alemanha para os produtos para o transporte de linha principal das partes ser a Deutsche Bahn. A nível do tráfego regional igualmente, foi quase exclusivamente a Deutsche Bahn AG que esteve na origem das encomendas nos últimos anos. É apenas a nível do transporte local que os fornecedores dispõem actualmente de um número relativamente grande de clientes, a saber, as empresas alemãs de transporte municipal local. As verificações da Comissão revelam que existem actualmente na Alemanha 54 empresas de transporte municipais susceptíveis de se tornarem clientes em matéria de carros eléctricos (incluindo de comboios urbanos e da parte eléctrica dos autocarros com *trolley*) e quatro susceptíveis de comprarem composições para o metropolitano. Por conseguinte, basta à Deutsche Bahn AG, que constitui um monopsónio, uma concorrência externa menos intensa a nível dos produtos de transporte de linha principal e regionais para dispor de uma margem de manobra suficiente em termos de concorrência. Em contrapartida, as empresas de transporte municipal não podem exercer a mesma influência sobre os fornecedores que a Deutsche Bahn AG, uma vez que estão muito mais dependentes das alternativas concorrenciais já existentes.

b) *Efeitos sobre os mercados do produto relevantes*

(100) Tendo em conta estas considerações importantes, a avaliação dos efeitos da concentração em termos de concorrência será diferente consoante o mercado do produto em causa.

(101) No que diz respeito aos comboios de linha principal e aos comboios regionais, bem como aos sistemas de catenária e de alimentação eléctrica, o único ou sem dúvida o maior cliente no mercado alemão é a Deutsche Bahn AG, que foi constituída através da transformação da Deutsche Bundesbahn e da Reichsbahn (a empresa ferroviária da antiga RDA) e da qual do Estado é o único proprietário. De acordo com a investigação da Comissão, esta empresa, enquanto monopsónio, está em condições de influenciar mais a estrutura da oferta do que as empresas de transporte municipal. A Deutsche Bahn AG estará em posição de obrigar as partes e a Siemens a apresentarem propostas, mesmo depois da concentração, se continuar a existir uma concorrência externa residual, mesmo se esta concorrência não puder ser qualificada de «significativa», nos termos das regras aplicáveis em matéria de controlo das concentrações. Por um lado, pode, através da adjudicação de encomendas de grande volume, praticamente obrigar os fornecedores alemães «integrados» a obterem um determinado contrato, levando-os, deste modo, a apresentarem uma proposta vantajosa. Isto, por si só, não será suficiente, apenas se a Deutsche Bahn AG não puder recorrer de forma rentável a outros fornecedores, no caso de um comportamento paralelo dos dois fornecedores «integrados» alemães. Face às diferentes especificações técnicas entre Estados-membros, que não são inultrapassáveis de um ponto de vista técnico, a Deutsche Bahn AG, ao lançar concursos relativos a grandes volumes de encomendas, pode fazer com que estas diferenças técnicas também sejam ultrapassáveis do ponto de vista económico. São as encomendas de grandes volumes da Deutsche Bahn AG que interessam os fornecedores estrangeiros. A título de exemplo, podemos referir a encomenda de sistemas de catenária adjudicada pela Deutsche Bahn AG à Spie Enertrans.

(102) Não se pode presumir que a Deutsche Bahn AG não utilizará esta margem de manobra no futuro. Também é evidente que, exactamente devido à sua grande importância como único comprador na Alemanha de produtos ferroviários de transporte de linha principal, a Deutsche Bahn AG acaba por se sentir de certo modo pressionada a ter em consideração de forma adequada os dois fornecedores estabelecidos na Alemanha, na adjudicação dos seus contratos, para que estes possam explorar o seu potencial económico. Por outro lado, o mero facto de dois dos três fornecedores «integrados» europeus estarem estabelecidos na Alemanha, tornará provável, de qualquer modo, que os fabricantes alemães continuem a obter encomendas substanciais, mesmo se estas encomendas forem adjudicadas em função de considerações exclusivamente concorrenciais. Mas o ponto decisivo é que, tendo em conta as alterações que se verificam a nível do enquadramento, não é de prever que a Deutsche Bahn AG se passe a orientar por critérios não económicos na adjudicação das suas encomendas. É certo que existiram no passado indícios que permitem duvidar desta conclusão. No entanto, tendo em conta o novo enquadramento, não se podem tirar ilações de comportamentos passados com o grau de probabilidade necessário para previsões deste tipo. Neste contexto, a transformação da Deutsche Bundesbahn em Deutsche Bahn AG, isto é, numa empresa de direito privado, constitui um importante mas não o único factor a ter em conta. Esta transformação reflecte efectivamente a vontade de impor uma gestão empresarial orientada por considerações de ordem comercial. Outras empresas de transporte, que de um modo geral não eram financeiramente independentes do orçamento das respectivas autoridades regionais ou locais, viram-se forçadas, devido à escassez de recursos públicos, a adoptar a mesma abordagem. Além disso, o transporte ferroviário encontra-se em concorrência com outros modos de transporte, o que o obriga a oferecer condições vantajosas aos seus clientes. Actualmente não é possível prever se, no futuro, o enquadramento regulamentar voltará a dar ao transporte ferroviário maior espaço de manobra, por exemplo encarecendo os outros

meios de transporte. Por último, dar preferência a empresas nacionais constituiria uma violação das directivas relativas aos contratos públicos.

(103) As empresas de transporte municipal não dispõem da mesma margem de manobra nas suas aquisições que a Deutsche Bahn AG. São muito mais pequenas, não só em volume de negócios mas também em termos do volume das suas encomendas e, além disso, praticamente nunca procederam a compras agrupadas. Nessa medida, não parece aceitável o argumento avançado pelas partes de que as grandes empresas de transporte desempenham um papel de líder de mercado. De acordo com as estimativas das partes, o volume de encomendas da Deutsche Bahn AG até ao ano 2000 deverá elevar-se, só no domínio do transporte regional, a cerca de 5 mil milhões de ecus, ao passo que, no mesmo período, o volume de encomendas no domínio do transporte local é estimado pela mesma fonte em cerca de 4 mil milhões de ecus. É, todavia, conveniente tomar em consideração de uma forma diferente a importância assumida pelo poder da procura nos mercados dos carros eléctricos e das composições para o metropolitano. Enquanto o poder de compra das 54 empresas de transporte municipais é globalmente limitado no mercado dos carros eléctricos, o mesmo não se verifica no poder de compra de quatro clientes do mercado das composições para o metropolitano: com efeito, uma parte significativamente maioritária deste poder pertence à Berliner Verkehrsbetriebe (a empresa de transportes de Berlim), que se encontra, por conseguinte, em posição de assumir uma certa liderança nesse mercado. O poder de compra da Berliner Verkehrsbetriebe não é, no entanto, igual, principalmente devido ao volume de compras inferior ao da Deutsche Bahn AG.

(104) É certo que determinadas encomendas individuais a preços favoráveis para o cliente podem diminuir consideravelmente o nível geral dos preços. Mas, tal como revelado pela investigação da Comissão, isto não beneficia todas as empresas de transporte local, mesmo quando os preços médios no mercado descem consideravelmente. Para além disso, continuam a verificar-se diferenças substanciais no que respeita aos produtos procurados pelas empresas de transporte local, ainda que pertençam à mesma categoria de produtos. Estas diferenças, combinadas com eventuais disparidades nas infra-estruturas existentes, dificultam a realização de compras agrupadas.

(105) Também o argumento avançado pelas partes de que a concentração em causa é de molde a criar uma base de concorrência relativamente à Siemens, ou pelo menos a promovê-la, só pode ser aceite, e de forma parcelar, no domínio do transporte de linha principal. No domínio do transporte local, este argumento não pode ser aceite, uma vez que as próprias partes salientaram as possibilidades de concorrência por parte de fornecedores mais pequenos.

(106) Por último, a cooperação entre os fornecedores, que tal como a Comissão identificou, é especialmente significativa no domínio do transporte local e corresponde ao domínio em que, segundo as conclusões da Comissão, a cooperação entre as partes e a Siemens seria menos necessária. Isto sugere ser precisamente nos mercados dos comboios locais que é necessário controlar a concorrência por parte de fornecedores exteriores ao duopólio.

(107) Estas disparidades são confirmadas pelo actual comportamento das empresas estrangeiras em matéria de concursos. As respostas da Deutsche Bahn AG e das empresas de transporte local, inquiridas pela Comissão, revelam também que as empresas estrangeiras participam, em média, mais frequentemente em processos de adjudicação da Deutsche Bahn AG do que nos das empresas de transporte local.

(108) Por último, a investigação da Comissão relativamente aos efeitos previstos da operação de concentração vem igualmente confirmar estas disparidades. Se a Deutsche Bahn AG não espera sofrer quaisquer consequências negativas, as empresas de transporte local prevêem um enfraquecimento da concorrência.

(109) Estas disparidades de situações conduzem a uma avaliação dos efeitos da concentração nos mercados dos produtos da tecnologia ferroviária fundamentalmente diferente, consoante se trate do transporte de linha principal ou regional, por um lado, ou do transporte local, por outro.

1) Comboios de linha principal e comboios regionais

(110) Nos mercados das composições de linha principal e das composições regionais, um conjunto de razões impede de verificar com uma probabilidade suficiente se o projecto de concentração conduz à criação ou ao reforço de um duopólio dominante. O poder da ABB/Daimler-Benz e da Siemens é consideravelmente enfraquecido pelo poder, a nível da procura, da Deutsche Bahn AG que se encontra numa situação de monopsónio. Há a acrescentar que, tendo em conta a heterogeneidade dos produtos e a necessidade de investigação e desenvolvimento, não é de excluir um comportamento paralelo anticoncorrencial, apesar da possibilidade de uma reacção conjunta ser geralmente mais reduzida do que em mercados caracterizados por produtos homogéneos e uma menor intensidade de investigação e desenvolvimento. As encomendas nestes mercados do produto são também por vezes muito importantes e, no conjunto, adjudicadas irregularmente, o que diminui as acções solidárias.

a) Comboios de linha principal

(111) No mercado das composições de linha principal, as encomendas para o fabrico de comboios de alta velocidade foram, pelo menos no passado, adjudicadas a consórcios nacionais em que era difícil identificar uma relação de concorrência interna. Por exemplo, a Siemens, a AEG e a ABB colaboraram no projecto ICE 1 da Deutsche Bahn AG. A Siemens e a AEG colaboram actualmente no projecto ICE 2, enquanto a ABB está a trabalhar no seu próprio projecto de uma composição completa concorrente, tendo deixado de participar no desenvolvimento e fabrico do ICE 2. A composição X 2000, desenvolvida pela ABB, é uma composição destinada ao transporte de linha principal que funcionará na categoria abaixo da categoria de alta velocidade mas que pode atingir altas velocidades em troços menos desenvolvidos graças à técnica de inclinação. Após a concentração, todo este potencial de concorrência será reunido.

(112) Contudo, a concentração não vai piorar a situação, tendo antes tendência a melhorá-la estruturalmente. É de crer que os acordos de cooperação celebrados no passado resultaram da incapacidade dos concorrentes, ou pelo menos de outros concorrentes que não a Siemens instalados na Alemanha, de apresentarem uma proposta independente no que se refere ao fabrico de composições de linha principal. Actualmente, não é possível prever com suficiente certeza se, após a concentração, surgirá uma concorrência interna substancial como consequência da dissolução completa da cooperação entre a Siemens e a AEG no âmbito do projecto ICE. A anunciada colaboração entre a Siemens e a GEC-Alsthom na comercialização dos comboios de alta velocidade ICE e TGV fora da Europa poderá ser um indício de um comportamento futuro mais concorrencial dentro do duopólio neste mercado. Mas actualmente também não se pode excluir que a anunciada colaboração entre a Siemens e a GEC-Alsthom fora da Europa não tenha efeitos sobre a situação concorrencial no EEE.

(113) Além disso, é de ter em conta que, com base na prática seguida até agora em matéria de adjudicação de contratos, era muito pouco provável que um contrato fosse adjudicado a uma empresa estrangeira. Isto significa que, na relação de duopólio entre as partes e a Siemens, só a operação de concentração entre as partes criará, pela primeira vez, uma empresa que pode fazer concorrência à Siemens. Com base na investigação da Comissão, considera-se que a Siemens estará em condições de apresentar uma proposta relativa a uma composição completa de linha principal, mesmo sem a cooperação da Daimler-Benz, para além de que a Siemens poderia colaborar com outras empresas.

(114) Por último, este mercado das composições de linha principal é um mercado de produtos especialmente heterogéneos, em que se integram, para além dos já referidos comboios de alta velocidade, também os comboios ICE com um sistema pendular, entre os quais igualmente o modelo X 2000 desenvolvido pela ABB. Tanto a ABB como a Fiat e a DWA/ /Fiat/Siemens participaram num concurso para adjudicação de um contrato neste segmento de mercado, lançado em 1994 pela Deutsche Bahn. O concurso foi ganho por este último consórcio, fornecendo a Fiat a técnica pendular.

(115) Tendo em conta esta situação de mercado, mesmo que se admita a existência, no mercado alemão, de um oligopólio constituído pela Siemens e pela AEG, não se pode considerar que a operação de concentração o venha a reforçar. Pelo contrário, tal operação é susceptível de aumentar as hipóteses de apresentação de propostas concorrenciais contra a Siemens e, consequentemente, de melhorar a estrutura concorrencial dentro do duopólio. Tendo em conta esta base de concorrência, não se pode afirmar, com suficiente margem de probabilidade, que a simetria resultante da operação de concentração provocaria uma deterioração da concorrência dentro do duopólio.

(116) Tanto quanto é do conhecimento da Comissão, não se verificou, no mercado das locomotivas eléctricas, qualquer colaboração entre as partes e a Siemens/Krauss-Maffei, por ocasião da adjudicação de contratos pela Deutsche Bahn AG, muito embora cada uma das três empresas tenha ganho um dos três contratos adjudicados. A concorrência existente neste domínio poderá ser atenuada, se não existir uma concorrência externa suficiente para assegurar uma concorrência significativa entre as partes e a Siemens também dentro do duopólio.

(117) Aliás, a Deutsche Bahn AG, se agrupar as encomendas, como fez no caso da adjudicação da encomenda de locomotivas eléctricas, pode tornar mais interessante, também para as empresas estrangeiras, apresentarem uma proposta, já que o volume de encomendas será consideravelmente aumentado. Assim, relativamente à encomenda de locomotivas eléctricas, a proposta apresentada pela GEC-Alsthom foi uma das poucas que chegou à fase final do concurso. Além disso, a Deutsche Bahn AG conseguiu, neste processo de adjudicação, receber propostas independentes da AEG, da ABB e da Siemens, nas quais o cálculo dos preços, se referia, em todos os casos, ao volume global do contrato. A Deutsche Bahn AG acabou por repartir o contrato entre as três empresas, adjudicando um tipo de locomotiva a cada uma delas, sem ter por isso, segundo as suas próprias informações, sofrido qualquer inconveniente. Por isso, tendo em conta a falta de cooperação no mercado das locomotivas eléctricas no passado, bem como as razões estruturais já apresentadas, em especial o poder de compra da Deutsche Bahn AG e a concorrência externa especialmente por parte da GEC-Alsthom, não se pode considerar que deixaria de haver no futuro uma concorrência significativa entre a AEG, a ABB e a Siemens, [...] ([53]) mesmo que não se verifique a concentração.

([53]) Confidencial.

(118) Mas, mesmo que esta se verifique, não está provado com um grau de probabilidade suficiente que, no futuro, não haja uma concorrência significativa entre a ABB/AEG e a Siemens. É verdade que a estrutura de mercado se altera dado que, de futuro, a Deutsche Bahn AG já só teria de tratar com dois fornecedores «integrados» estabelecidos na Alemanha. Contudo, tendo em conta a estrutura básica de mercado já descrita, não se pode admitir de forma suficientemente provável que essa redução do número de intervenientes do lado da oferta tenha necessariamente como consequência uma redução da concorrência existente entre a ABB/AEG e a Siemens. Segundo a própria Deutsche Bahn AG, esta empresa disporá de suficientes alternativas concorrentes. E diga-se, em abono desta hipótese, que, no futuro, a GEC-Alsthom terá um melhor acesso ao mercado através da LHB. Além disso, a filial alemã Talbot, adquirida pela Bombardier, é uma empresa que poderá entrar em linha de conta para o fornecimento das partes mecânicas de uma locomotiva eléctrica, muito embora necessitasse para isso de colaborar com um fornecedor da parte eléctrica. Tendo em conta o poder de compra da Deutsche Bahn AG, bem como o facto de, se não se verificar uma concorrência significativa entre a ABB/AEG e a Siemens, pelo menos uma parte do contrato ser adjudicada a um consórcio de cooperação entre empresas alemãs de engenharia mecânica e a GEC-Alsthom, não se pode demonstrar com uma probabilidade suficiente que, por razões de ordem estrutural, a AEG/ABB e a Siemens não serão de futuro obrigadas a entrar em concorrência entre si, sob pressão da Deutsche Bahn AG que, por sua vez, é cada vez mais pressionada no sentido de reduzir os custos.

b) Comboios regionais

(119) No que respeita aos comboios eléctricos regionais, foram lançados quatro concursos desde 1992: foram exercidas duas opções baseadas nos contratos adjudicados e um lote adicional de mercadorias idênticas foi adjudicado sem concurso. Estes quatro contratos foram adjudicados a cinco grupos de empresas: um à Siemens e MAN (AEG), dois à LHB e à ABB, cada um agindo por sua vez como contratante principal, um à DWA e à AEG e um à AEG, Siemens e DWA. No que respeita aos comboios regionais a *diesel*, foram adjudicados dois contratos, um à AEG individualmente e outro à AEG e à Siemens em conjunto, agindo a MAN como subcontratante. Um grupo de empresas constituído pela Siemens, LHB e AEG exerceu uma opção.

(120) Os comboios regionais eléctricos e a *diesel* são adquiridos tanto pela Deutsche Bahn AG, como, em certa medida, por empresas de transporte regional. Assim, a estrutura da procura não corresponde exactamente à do transporte de linha principal. A estrutura da procura também pode vir a ser alterada pela regionalização do transporte local de passageiros. Tendo em conta a possibilidade de a Deutsche Bahn AG vir a desempenhar uma função de liderança também neste domínio, pode assumir-se que, também no domínio dos transportes regionais, se verificará um poder da procura susceptível de limitar o poder da oferta. Aliás, o poder da procura não poderá ser considerado tão forte como no caso do transporte de linha principal, devido à existência de uma série de pequenas empresas de transporte regional cujo poder de procura é muito inferior ao da Deutsche Bahn AG.

(121) Tendo em conta a importância das componentes eléctricas e electrónicas, os efeitos do poder da procura só são de molde a criar ou a manter uma concorrência externa, durante o período relevante para efeitos do controlo das operações de concentração, se existirem suficientes alternativas do lado da oferta, mas não exclusivamente para as componentes mecânicas. No entanto, deve ter-se em conta que a cooperação das partes com a Siemens nos mercados do transporte regional não foi até ao presente muito significativa. Esta importância, relativamente reduzida, de acordos de cooperação no passado vem relativizar os indícios existentes no sentido de uma falta de concorrência interna no futuro.

(122) Tendo em conta o papel desempenhado no passado pela LHB nos acordos de cooperação com a ABB, é decisivo, para o seu futuro poder no mercado, saber em que medida a LHB será capaz de obter contratos na Alemanha, talvez com a sua empresa-mãe GEC-Alsthom. Há que ter em conta que a LHB é uma empresa muito forte, especialmente na sua região. Tendo em conta esta base regional, não se pode crer que, no futuro, a LHB venha a perder a sua importância nos mercados do transporte regional. Segundo informações das partes, a quota de mercado actual da LHB no mercado dos comboios eléctricos regionais é de cerca de 14 % ([54]), sendo de cerca de 19 % ([55]) no mercado dos comboios regionais a *diesel*. Ainda de acordo com as partes, a DWA adquiriu o saber-fazer necessário para poder apresentar uma proposta independente através da sua colaboração com a AEG relativamente a um contrato adjudicado pela Deutsche Bahn AG, relativo ao fornecimento de comboios urbanos para Berlim. Esta transferência de conhecimentos, em conjunto com os esforços da DWA no sentido de criar a sua

([54]) Ver nota 3.
([55]) Ver nota 3.

própria capacidade no domínio eléctrico, deve de qualquer modo ser considerado susceptível de tornar possível no futuro a existência de uma concorrência independente das partes e da Siemens. Ainda de acordo com informações das partes, a quota de mercado actual da DWA no mercado dos comboios eléctricos regionais é de cerca de 17 % ([56]), sendo de cerca de 9 % ([57]) o valor correspondente para os comboios regionais a *diesel*.

(123) Tendo em conta esta base de concorrência externa ao duopólio, em relação com o poder do lado da procura da Deutsche Bahn AG e com os restantes indícios de comportamento concorrencial, não é possível concluir, com base em considerações de ordem estrutural, que o projecto de concentração tenha como consequência a criação de um duopólio dominante no mercado.

2) Comboios locais

(124) A projectada operação de concentração é de molde a criar um duopólio dominante, constituído pelas partes e pela Siemens, nos mercados dos carros eléctricos (incluindo os comboios urbanos e as partes eléctricas dos autocarros com *trolley*) e das composições para o metropolitano. A análise prospectiva a realizar para efeitos do controlo das concentrações assenta na hipótese de que na ausência da concentração, existiria uma concorrência interna efectiva entre a Daimler-Benz, a ABB e a Siemens. Esta hipótese, para além de se basear nas considerações gerais que precedem, assenta na pressão concorrencial crescente que outros construtores exercem, como por exemplo a Bombardier. Esta pressão é susceptível de impedir um comportamento anticoncorrencial paralelo. Se abstrairmos o grau inferior de concentração que se verificaria então no mercado, não se pode nomeadamente admitir com suficiente probabilidade que no caso de a concentração não se realizar, empresas como a Bombardier não teriam acesso ao mercado, uma vez que não encontrariam aí qualquer parceiro. É o que revelam as associações existentes entre a Bombardier e a Kiepe, filial da Daimler-Benz/AEG. Após a concentração, não se pode chegar à mesma conclusão no que se refere a estes dois mercados do produto relevantes relativamente ao mesmo período de referência.

(125) Nos mercados dos veículos para o transporte local, existe uma teia de acordos de cooperação. Em consequência da tendência crescente para adjudicar o contrato a um contratante principal, a cooperação assume, na maior parte dos casos, a forma de subcontratação. Nos dezoito contratos adjudicados no mercado dos carros eléctricos de que a Comissão teve conhecimento no âmbito do inquérito realizado junto de empresas de transporte municipal, verifica-se o seguinte:

— um contrato foi adjudicado à Siemens e outro à Daimler-Benz individualmente,

— em dois casos, a Siemens e a AEG cooperaram directamente,

— em dois casos, a Siemens cooperou com a Kiepe, uma filial da Daimler-Benz/AEG,

— num caso cooperaram a Siemens, a AEG e a ABB,

— num caso cooperaram a Siemens, a AEG e a MAN,

— em três casos cooperaram a Siemens e a ABB,

— em quatro casos cooperaram a Siemens, a ABB e a DWA.

Dos seis contratos adjudicados até agora notificados à Comissão pelos quatro clientes alemães no mercado das composições para o metropolitano, em três casos a ABB, a AEG e a Siemens trabalharam em cooperação.

(126) Ao contrário do que se passa nos outros mercados dos veículos ferroviários, há neste caso indícios suficientes para pensar que, após a concentração, não existirá uma base estrutural de concorrência entre as partes e a Siemens. Este facto deve-se, em primeiro lugar, à cooperação substancial que existiu entre as partes e a Siemens no passado, à não necessidade de colaboração nestes mercados entre os fornecedores «integrados» AEG, ABB e Siemens, que, segundo as partes, é indispensável e, por último, ao facto de, do lado da procura, o poder das empresas de transporte local ser limitado relativamente ao da Deutsche Bahn AG. Esta apreciação é válida, pelo menos, enquanto um comportamento paralelo anticoncorrencial não for impedido estruturalmente pela pressão concorrencial de outros fornecedores. Tal pressão terá que ser necessariamente mais forte do que a exercida noutros mercados dos veículos ferroviários, tendo em conta a força dos indícios estruturais de ausência de concorrência interna significativa. Para além disso, o grande número de contratos adjudicados no domínio do transporte local significa que os fornecedores têm substancialmente menos incentivo para concorrerem a cada contrato individual do que nos mercados em que a Deutsche Bahn AG, na qualidade de cliente único, está em condições de pôr a concurso lotes muito superiores aos que, regra geral, são postos a concurso no sector do transporte local.

(127) Deste modo, o factor decisivo é saber em que medida, no futuro, outros fornecedores estarão em condições de apresentar propostas com possibilidades de êxito.

(128) Para determinar a importância da proximidade geográfica de um fornecedor para a adjudicação de um contrato, a componente mecânica de um veículo reveste-se, sem dúvida, de uma importância especial, uma vez que a parte mecânica é comparativamente mais trabalho intensiva do que a parte eléctrica, mesmo se a maior parte do valor acrescentado é actualmente introduzido pela parte eléctrica de um veículo ferroviário. Contudo, na

([56]) Ver nota 3.
([57]) Ver nota 3.

medida em que tais considerações podem ser importantes para a adjudicação de um contrato relativo a um veículo ferroviário, são em princípio relevantes para todas as partes do contrato.

(129) No que diz respeito ao transporte ferroviário local, a proximidade geográfica dos fornecedores constitui um parâmetro económico particularmente importante. Com efeito, actualmente já não é a empresa de transporte local que se ocupa da manutenção, reparação e abastecimento de peças sobresselentes, existindo uma tendência crescente para reduzir as existências e para adjudicar mais contratos de manutenção e reparação. As necessidades do cliente serão tanto mais satisfeitas quanto as instalações do prestador de serviços sejam próximas. Tendo em conta que é muito importante que o funcionamento dos comboios, na medida do possível, não sofra interrupções, os concorrentes nacionais têm também mais possibilidades de os fornecer. Trata-se de um obstáculo suplementar a ultrapassar pelas empresas estrangeiras, que não se encontram ainda estabelecidas na Alemanha e aí não dispõem de instalações de produção próprias. O facto de empresas como a GEC-Alsthom e a Bombardier considerarem manifestamente necessário adquirir instalações na Alemanha para entrar no mercado alemão é bem revelador deste aspecto.

(130) Para além disso, aos clientes interessa principalmente adquirir um comboio que, na medida do possível, não tenha problemas de funcionamento. Tendo em conta a forte procura nacional, é vantajoso dispor já de um produto de referência no mercado alemão. Mesmo a Bombardier, única empresa estrangeira contratante principal da construção de um comboio na Alemanha até agora, não dispõe ainda de um produto de referência consolidado no mercado alemão, uma vez que o seu comboio não está ainda terminado e deve ainda entrar em funcionamento para demonstrar as suas qualidades. Como o importante parâmetro da fiabilidade só pode ser avaliado após um certo tempo, os efeitos da presença da Bombardier no mercado alemão não podem ainda ser plenamente avaliados. O eventual desaparecimento do actual parceiro da Bombardier, a empresa Kiepe, poderá anular os efeitos benéficos, no sentido da abertura do mercado, dos processos de adjudicação de Colónia e Saarbrücken. Uma vez que a Kiepe faz parte da projectada empresa comum, as partes podem intervir na decisão sobre o acesso de um concorrente ao mercado e respectivos resultados. O poder de mercado que decorre desta situação pode impedir uma concorrência significativa.

(131) É mais provável que as tendências dominantes dos participantes no duopólio se concretizem após uma operação de concentração do que antes dela. O simples facto de um oligopólio ser reduzido a um duopólio aumenta o risco estrutural de adopção pelos participantes no duopólio de uma estratégia comum de bloqueio. Para além disso, com a empresa comum, surge, para além da Siemens uma segunda empresa de estrutura muito similar que, por razões de política comercial, procurará antes de mais obter contratos individualmente, na medida do possível, e não em cooperação com um fornecedor de componentes mecânicas. Uma vez que, graças ao saber-fazer dos participantes no duopólio no domínio das componentes eléctricas, esta estratégia de bloqueio no mercado alemão após a operação de concentração parece promissora, não é possível continuar a diagnosticar uma pressão concorrencial externa significativa por parte da Bombardier. O mesmo acontece com as empresas alemãs DWA e LHB, filial da GEC-Alsthom. As quotas destas duas empresas nos mercados dos comboios locais são também menores, actualmente, do que as que detêm nos mercados dos comboios regionais. Segundo as partes, a quota da DWA no mercado dos carros eléctricos é actualmente de cerca de 3 % ([58]) e a sua quota no mercado das composições para o metropolitano de, aproximadamente, 5 % ([59]). A LHB detém cerca de 8 % ([60]) do mercado dos carros eléctricos e 11 % ([61]) do mercado das composições para o metropolitano. A situação deve ser considerada mais positiva no mercado das composições para o metropolitano do que no dos carros eléctricos, uma vez que a nova empresa-mãe da LHB, a GEC-Alsthom, é o maior construtor de composições para o metropolitano da Europa. É, por conseguinte, provável que esta aquisição tenha por efeito aumentar o poder de mercado da LHB.

(132) Estes factores não significaram apenas que no mercado alemão não foram adjudicados até agora quaisquer contratos a empresas estrangeiras, com as excepções acima referidas. Tem-se registado igualmente uma falta de participação adequada de empresas estrangeiras do lado da oferta. Não se pode determinar com absoluta certeza se este facto se deve a uma insuficiente capacidade competitiva por parte destas empresas nos mercados alemães ou também a um sentimento de desencorajamento devido à falta de encomendas. O que é certo é que, até agora, nenhuma outra empresa estrangeira, à excepção da Bombardier, sempre em associação com a Kiepe, e independente das partes e da Siemens, tem podido exercer uma pressão competitiva significativa no mercado alemão dos carros eléctricos.

(133) Alguns clientes consideram a GEC-Alsthom como um concorrente potencial. No entanto, tendo em

([58]) Ver nota 3.
([59]) Ver nota 3.
([60]) Ver nota 3.
([61]) Ver nota 3.

conta a ausência de êxitos comerciais e a relativamente reduzida participação desta empresa nos concursos, esta afirmação não é suficiente para se presumir que a concorrência potencial dará origem ao exercício de uma pressão competitiva real sobre as partes e a Siemens. A aquisição da LHB abre certas perspectivas de êxito para o futuro. Não se pode excluir que a médio prazo, clientes da LHB, que ocupa uma posição de força na sua região, aceitem igualmente propostas desta empresa com a GEC-Alsthom como parceira para a parte eléctrica. A curto prazo, essa situação é menos provável. Também a empresa holandesa Holec não tem estado presente nestes mercados. Apesar de a Fiat ter apresentado propostas em três concursos na Alemanha, [...] [62] as suas propostas não foram aceites, não se podendo inferir, neste caso, que a Fiat tenha exercido uma concorrência significativa.

(134) Ao apreciar a possibilidade de existência de uma concorrência externa de carácter estrutural, há igualmente que ter em conta que as partes e a Siemens, em razão da sua força competitiva, só podem ser combatidas nos mercados do produto do EEE através de uma concorrência externa de carácter estrutural suficientemente sólida. Com base nos dados fornecidos pelas partes, a quota de mercado conjunta das partes e da Siemens no mercado dos carros eléctricos do EEE eleva-se a cerca de 39 % [63], enquanto a GEC-Alsthom, também no conjunto do EEE, tem uma quota apenas de cerca de 11 % [64]. No mercado das composições para o metropolitano, as partes detêm uma quota de apenas cerca de 25 % [65], e a Siemens de cerca de 12 % [66], enquanto a quota da GEC-Alsthom se situa em cerca de 45 % [67]. O facto de a posição das partes no mercado das composições para o metropolitano ser claramente mais fraca do que a da GEC-Alsthom no EEE também se pode dever ao facto de, na Alemanha, existirem apenas actualmente quatro empresas de transporte local que utilizam composições para o metropolitano e de, desde 1992, apenas Berlim ter feito grandes encomendas. Estas quotas de mercado permitem no entanto pressupor que a GEC-Alsthom associada à LHB poderia ter menos dificuldades em apresentar propostas susceptíveis de serem aceites e independentes das partes e da Siemens no mercado das composições para o metropolitano do que no mercado dos carros eléctricos.

(135) Por outro lado, pode comprovar-se que as empresas que, para além das partes e da Siemens, obtiveram encomendas nos mercados alemães de carros eléctricos e de composições para o metropolitano são meros fornecedores da parte mecânica que, para poderem fornecer comboios locais, se devem associar a uma empresa que assegure a parte eléctrica. Tendo em conta os resultados registados no mercado até ao momento, não se pode concluir que actualmente estas empresas disponham de uma alternativa real à cooperação com as partes ou com a Siemens O poder de compra é limitado, ainda que seja mais significativo no mercado das composições para o metropolitano. Essa é a razão pela qual são necessárias menos soluções de substituição para conter o poder das partes e da Siemens. A força de mercado dos participantes no duopólio exclui actualmente que o duopólio seja exposto, nos dois mercados, a uma concorrência externa significativa. Para além disso, a concorrência externa residual que se manterá após a operação de concentração não reforçará os pontos de fricção dentro do duopólio, devido a condições estruturais fundamentais, como a heterogeneidade dos produtos e a intensidade de investigação e desenvolvimento (I & D), de modo a tornar improvável a adopção de um comportamento paralelo pelas partes e pela Siemens.

3) Sistemas de catenária e alimentação eléctrica

(136) No que diz respeito à cooperação entre fornecedores, a situação nos mercados dos sistemas de catenária e de alimentação eléctrica é diferente, na medida em que não existe uma cooperação significativa. Até agora, os clientes municipais notificaram à Comissão um total de dezanove contratos adjudicados. Apenas dois projectos foram realizados em colaboração, um entre a Siemens e a ABB e outro entre a Siemens, a ABB e a AEG. Noutros quatro, os contratos foram adjudicados a várias empresas. A Comissão não teve também conhecimento de projectos de cooperação dignos de referência no caso dos contratos adjudicados pela Deutsche Bahn AG. De qualquer forma, existe um acordo de licença entre a Deutsche Bahn AG, as partes e a Siemens relativamente à construção do sistema de catenária para o comboio de alta velocidade ICE. O referido acordo resultou do desenvolvimento conjunto de actividades de investigação e desenvolvimento. O efeito de encerramento que a concentração exerce nestes dois mercados é reduzido, segundo as informações de que a Comissão dispõe, uma vez que as cooperações entre empresas são aí menos necessárias para poder simplesmente propor o produto aos clientes. A Comissão verificou, além disso, que as cooperações nesses mercados tinham sido muito poucas nos últimos anos, mas são tanto mais importantes quanto os concorrentes das partes e da Siemens, devido às suas capacidades de produção claramente inferiores, estão em condições mais difíceis para apresentar uma proposta relativamente a contratos importantes, caso não se associem a um grande fornecedor. A redução do número de parceiros potenciais de

[62] Confidencial.
[63] Ver nota 3.
[64] Ver nota 3.
[65] Ver nota 3.
[66] Ver nota 3.
[67] Ver nota 3.

três para dois torna, por conseguinte, a situação mais difícil para os pequenos fornecedores.

(137) Tendo em conta o poder da Deutsche Bahn AG a nível da procura, quando adjudica grandes contratos, a ausência de cooperação entre as partes no passado e a incipiente concorrência por parte de empresas estrangeiras, que a própria Deutsche Bahn AG considera suficiente para exercer uma pressão competitiva, não se pode prever com suficiente grau de certeza que, nem antes nem após a operação, as partes e a Siemens não entrem em concorrência entre si de forma significativa nestes dois mercados do produto. Os contratos que as empresas de transporte local celebram nestes mercados representam volumes muito reduzidos, que podem também ser devidamente fornecidos por empresas mais pequenas. A investigação da Comissão veio confirmar estes factos. Deste modo, inúmeros contratos de dimensões reduzidas foram adjudicados no passado em lotes individuais a numerosas empresas, parcialmente locais, que manifestamente não operam no conjunto do território nacional.

5. *Resumo*

(138) A operação de concentração projectada criaria posições dominantes do duopólio constituído pelas partes e pela Siemens nos mercados alemães dos carros eléctricos (incluindo os comboios urbanos e a parte eléctrica dos autocarros com *trolley*) e das composições para o metropolitano, em resultado das quais a concorrência seria significativamente entravada numa parte substancial da Comunidade. Nos restantes mercados afectados pela operação não seria criada nem reforçada qualquer posição dominante.

D. COMPROMISSOS DAS PARTES

1. *Compromissos oferecidos*

(139) Com o objectivo de evitar a proibição da operação, as partes ofereceram à Comissão os seguintes compromissos:

1) «As partes comprometem-se a assegurar que todas as participações da Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf ("Kiepe"), serão vendidas por [...] ([68]), o mais tardar até 31 de Julho de 1996, a adquirentes que não estejam associados nem à ABB nem à Daimler-Benz nem ao seu grupo de empresas através de uma participação de pelo menos [...] ([69]). Os esforços para vender as participações iniciar-se-ão imediatamente. Está excluída a venda à Siemens AG ou a uma empresa associada. Permanece inalterado o direito de as partes transferirem, numa primeira fase, para a empresa comum as participações que têm na Kiepe.

2) As partes comprometem-se a assegurar que, até ao momento da venda, a Kiepe continuará a ser gerida segundo os princípios aplicados desde a sua aquisição pela AEG Aktiengesellschaft. Um destes princípios é o de que a Kiepe está disponível sem restrições enquanto parceiro de cooperação e/ou fornecedor de componentes a empresas de tecnologia ferroviária que não estejam associadas nem à ABB nem à Daimler-Benz. As partes não darão à administração da Kiepe quaisquer instruções no que respeita à escolha desses parceiros contratuais e não exercerão qualquer influência sobre a administração no contexto da gestão corrente da empresa, desde que tal não seja necessário para manter o valor intrínseco da empresa ou a sua rentabilidade. Para além disso, as partes comprometem-se a assegurar que os activos da Kiepe não serão reduzidos fora das operações comerciais normais até à venda. Isto é igualmente aplicável em especial à manutenção dos activos fixos, saber-fazer e capacidades técnicas e comerciais dos trabalhadores.

3) A obrigação de venda constante do ponto 1) tem por objectivo as acções da Kiepe na sua filial austríaca, a não ser que a venda se revele impossível sem a referida filial.

4) No caso da venda não se realizar até [...] ([70]), as partes, a pedido da Comissão, transferirão irrevogavelmente as participações para um organismo fiduciário a ser nomeado em consulta com a Comissão. Este procederá, no prazo de [...] ([71]) a contar da transferência, à venda por conta do proprietário das participações em conformidade com os princípios comerciais apropriados. A Comissão não utilizará este direito até [...] ([72]), caso as partes tenham, até [...] ([73]), celebrado com um comprador uma carta de intenções que preveja a venda o mais tardar até [...] ([74]).»

2. *Avaliação dos compromissos oferecidos*

(140) Os compromissos oferecidos pelas partes são de molde a impedir a criação de um duopólio dominante pelas partes e pela Siemens nos mercados dos carros eléctricos e das composições para o metropolitano na Alemanha no âmbito do período de referência para efeitos da avaliação da concentração.

([68]) Eliminado, sigilo comercial.
([69]) Eliminado, sigilo comercial.
([70]) Eliminado, sigilo comecial.
([71]) Eliminado, sigilo comecial.
([72]) Eliminado, sigilo comecial.
([73]) Eliminado, sigilo comecial.
([74]) Eliminado, sigilo comecial.

a) **Efeitos sobre a concorrência externa**

(141) A venda da Kiepe mantém esta empresa no sector dos veículos ferroviários para transporte local enquanto fornecedor independente da parte eléctrica. Neste domínio, a Kiepe Alemanha tem um volume de negócios anual de cerca de [75], tendo, como resultado, participado, numa medida não negligenciável, nas vendas da parte eléctrica relativas a veículos ferroviários para transporte local. Os resultados da Kiepe são positivos. A empresa foi adquirida em 1992 pela Daimler-Benz/AEG. Até agora, tem operado de forma independente e é uma empresa bem implantada no mercado.

(142) A Kiepe foi o parceiro para a parte eléctrica de um fornecedor de componentes mecânicas em quatro dos dezoito concursos lançados para carros eléctricos por grandes empresas alemãs de transporte local, de que a Comissão teve conhecimento. Para além disso, a Kiepe participou na parte eléctrica de um outro contrato público. As adjudicações de contratos públicos identificados pela Comissão relativamente a 1992-1994, em que a Kiepe participou na parte eléctrica dos veículos ferroviários, representam globalmente cerca de 30 % dos contratos adjudicados durante este período no mercado dos carros eléctricos. Para além disso, há que referir o contrato ganho em Sarrebruck no âmbito de uma acção de cooperação com a Bombardier. A Kiepe foi, por conseguinte, o segundo construtor eléctrico neste mercado durante o período em causa, a seguir à Siemens. A empresa foi claramente mais solicitada do que a ABB e outras empresas do grupo AEG. No total, a quota cumulada das outras empresas do grupo AEG e da ABB relativamente à parte eléctrica não ultrapassou de forma significativa a da Kiepe. A empresa obteve igualmente uma encomenda parcial para a construção de composições para o metropolitano de Munique. Enquanto parceiro da parte eléctrica para os fornecedores de componentes mecânicas, a Kiepe detém assim uma importância de mercado não negligenciável no mercado dos veículos ferroviários para o tráfego local.

(143) A alienação da Kiepe permitirá manter um parceiro potencial para os construtores da parte mecânica no mercado dos carros eléctricos. Tendo em conta os êxitos alcançados pela empresa até ao momento neste mercado, esta poderá oferecer aos clientes uma solução fiável para a parte eléctrica. A importância da Kiepe é menor no mercado das composições para o metropolitano, mas os compromissos assumidos são de molde a afastar as preocupações existentes igualmente neste mercado. Até agora, os detentores da Kiepe não eram incentivados a estarem mais presentes também neste mercado, mas em caso de necessidade, a Kiepe parece no entanto estar em condições, a médio prazo, de concluir acordos de cooperação. De qualquer modo, os investimentos necessários parecem susceptíveis de serem financiados, tendo em conta os resultados positivos da Kiepe. A venda da Kiepe cria, por conseguinte, uma empresa independente das partes e da Siemens com a qual os construtores de elementos mecânicos de composições para o metropolitano se poderiam associar, sendo caso disso. Dado o poder de mercado superior e as perspectivas favoráveis de que a LHB disporá graças à participação da GEC-Alsthom, também não se poderá concluir, com suficiente certeza, a inexistência neste mercado de uma concorrência eficaz, após a realização dos compromissos.

(144) A manutenção da Kiepe enquanto fornecedor da parte eléctrica independente das partes e da Siemens é susceptível de garantir que no futuro serão apresentadas propostas competitivas para veículos ferroviários de transporte local contra as partes e a Siemens. Tendo em conta o facto de a capacidade de produção da Kiepe não ser ilimitada, o volume de encomendas que lhe serão adjudicadas poderá também ser limitado. Contudo, enquanto fornecedor independente das partes e da Siemens, a Kiepe proporcionará o acesso ao mercado a outros fornecedores, nomeadamente estrangeiros, incluindo o eventual recurso, por seu intermédio, a capacidades de produção de componentes eléctricas situadas no estrangeiro. A Bombardier, a LHB e a DWA poderiam utilizar os recursos da Kiepe sem passar pelas partes ou pela Siemens, passando assim a estar em condições de consolidar e, no futuro, de reforçar a sua posição no mercado. Através da venda da Kiepe, será deste modo assegurada a prossecução do processo de abertura do mercado no domínio do transporte local, ilustrado em especial pela adjudicação de contratos à Bombardier em cooperação com a Kiepe.

b) **Efeitos sobre a concorrência entre as partes e a Siemens**

(145) Para além disso, de acordo com as conclusões da Comissão, esta pressão concorrencial estrutural é suficiente para promover no futuro uma concorrência interna significativa entre as partes e a Siemens, de modo a poder deixar de se assumir que não existirá concorrência interna. Pelo contrário, a pressão concorrencial tornada possível pela estrutura de mercado manter-se-á suficientemente forte, de modo a impedir um comportamento paralelo anticoncorrencial das partes e da Siemens nestes mercados. Se as partes e a Siemens, por seu lado, prosseguirem no futuro incursões competitivas, confrontar-se-ão com um maior volume de encomendas adjudicadas, por exemplo, à Bombardier e à Kiepe, no âmbito de um acordo de cooperação, ou a outras empresas em cooperação com a Kiepe. Tendo em conta outras forças em presença, se as partes e a Siemens adoptarem um comportamento paralelo anticoncorrencial, as perdas decorrentes da adjudicação de encomendas à

[75] Eliminado, sigilo comecial.

concorrência externa anulariam quaisquer vantagens resultantes do comportamento paralelo anticoncorrencial adoptado. Finalmente, tendo em conta as propostas competitivas que surgiriam, os clientes dificilmente estariam dispostos, no caso de novas encomendas, a aceitar propostas menos competitivas das partes e da Siemens, se em última instância fossem obrigados a adjudicá-las às partes e à Siemens. Apesar de os clientes terem eventualmente de aceitar temporariamente esta situação, tendo em conta a presente estrutura de mercado, a insatisfação resultante mais não faria que incentivar mais a abertura dos mercados alemães a outros fornecedores, o que, uma vez mais, não seria do interesse das partes nem da Siemens. Por conseguinte, através da venda da Kiepe, a concorrência externa às partes e à Siemens será mantida num grau suficiente, concorrência essa que é relevante tendo em conta a sua importância para o comportamento concorrencial das partes e da Siemens também entre si.

c) **Obrigação de apresentar relatórios**

(146) A experiência da Comissão revelou que, para efeitos do controlo da observância dos compromissos oferecidos pelas partes, é necessário que estas apresentem à Comissão um relatório trimestral relativo ao progresso efectuado nos esforços de venda das participações e sobre a observância dos compromissos oferecidos. O primeiro relatório deverá ser apresentado três meses após a adopção da presente decisão.

Os relatórios devem incluir uma descrição pormenorizada dos esforços de venda até então efectuados, especificando eventuais adquirentes. A apresentação deve ser feita de modo a permitir que a Comissão verifique as informações.

No que diz respeito à observância do compromisso oferecido no ponto 2) relativamente à manutenção da capacidade produtiva económica da Kiepe até ao momento da venda, os relatórios devem também incluir as seguintes informações:

— confirmação de base de que as partes estão a agir de acordo com o compromisso oferecido,

— quaisquer medidas tomadas pelas partes relativamente à Kiepe,

— alterações na mão-de-obra da Kiepe e, em especial, as seguintes alterações: mão-de-obra no início e no final do trimestre, número de trabalhadores despedidos e contratados, especificação dos trabalhadores transferidos pela Kiepe para a ABB ou para a Daimler-Benz ou para uma das empresas do seu grupo,

— balanço, relatório anual de contas e relatórios trimestrais de contas elaborados durante o período abrangido pelo relatório para efeitos de gestão interna,

— relatório geral da actividade económica da Kiepe durante o período abrangido pelo relatório.

(147) A Comissão reserva-se o direito de solicitar às partes outras informações na medida em que tal se revele necessário para verificar a observância dos compromissos oferecidos pelas partes.

E. AUDIÇÃO DOS COMITÉS DE EMPRESA

(148) Os comités de empresa da AEG Austria e da Kiepe Electric (Viena) alegaram nomeadamente que, no caso da venda da Kiepe na sequência de um compromisso das partes, desejariam a venda global da empresa alemã Kiepe de Dusseldórfia com a sua filial de Viena. Uma vez que os problemas de concorrência identificados dizem apenas respeito ao mercado alemão, a venda da Kiepe (Viena), que, é certo, fornece certas componentes à Kiepe Düsseldorf numa base contratual, mas que, em substância, se trata apenas do prolongamento industrial desta empresa, não se impõe. O mesmo não aconteceria se se considerasse que a venda separada da Kiepe Düsseldorf e da Kiepe Viena é impossível.

(149) Nas observações escritas de 29 de Setembro de 1995, o comité de empresa da AEG Schienenfahrzeuge GmbH, de Henningsdorf, solicitou que fossem tomadas em consideração, por um lado, a necessidade de informar de forma suficiente os efectivos da empresa sobre as reestruturações previstas pelas partes e, por outro, sobre a eventual criação de um comité de empresa europeu, se forem impostas obrigações à empresa. A informação dos comités de empresa e a criação de um comité de empresa europeu, que, sendo caso disso, podem ser previstos noutros actos jurídicos, não podem ser exigidos pela Comissão no âmbito de um procedimento de controlo das concentrações, tendo em conta a ausência de fundamento jurídico para esse efeito.

F. APRECIAÇÃO GERAL

(150) A investigação da Comissão relativamente aos mercados do produto relevantes da tecnologia ferroviária na Alemanha revelou que, com base na concentração entre a ABB e a Daimler-Benz, tendo em conta o poder concorrencial apenas da Siemens, não se verificará a criação de um espaço de manobra que não seja suficientemente controlado do ponto de vista concorrencial. Desde que os compromissos oferecidos pelas partes sejam cumpridos, a concentração também não conduzirá à criação ou ao reforço de uma posição dominante em conjunto com a Siemens no que diz respeito aos

mercados da tecnologia ferroviária relevantes na Alemanha. Em cinco dos oito mercados do produto em causa, deve considerar-se que a concentração projectada não conduzirá, mesmo sem o compromisso oferecido pelas partes, ao desaparecimento de uma concorrência interna significativa entre as partes e a Siemens. No mercado das composições para o transporte de linha principal, a concentração projectada não dará pelo menos origem a qualquer reforço do actual duopólio dominante. Nos mercados dos carros eléctricos e das composições para o metropolitano, o compromisso oferecido pelas partes impedirá o desenvolvimento de um duopólio dominante na sequência da concentração, uma vez que se presume que continuará a existir uma concorrência significativa entre as partes e a Siemens.

(151) A presente decisão não prejudica a aplicação das regras gerais do direito comunitário da concorrência a acordos contratuais existentes concluídos entre as partes na concentração projectada e terceiros.

V. CONCLUSÃO

(152) Pelas razões expostas supra, desde que os compromissos oferecidos pelas partes sejam cumpridos, deve presumir-se que a concentração projectada não conduzirá à criação ou ao reforço de uma posição dominante, através da qual seria substancialmente entravada a concorrência efectiva numa parte substancial da Comunidade. A concentração deve, por conseguinte, estar sujeita a esta condição, ser declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, nos termos do nº 2 do artigo 2º do Regulamento das Concentrações e do artigo 57º do Acordo EEE,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A concentração notificada entre a ABB e a Daimler-Benz AG é declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE sujeita à condição de serem cumpridos os compromissos oferecidos pelas partes e referidos no considerando 139.

Artigo 2º

Em conformidade com o considerando 146 da presente decisão, as partes comunicarão à Comissão as informações necessárias.

Artigo 3º

São destinatários da presente decisão:

1. ABB Asea Brown Boveri AG
   PO Box 8131
   Affolternstrasse 44
   CH-8050 Zürich

2. Daimler-Benz AG
   Eppelstraße 225
   D-70546 Stuttgart.

Feito em Bruxelas, em 18 de Outubro de 1995.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão