II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 18 de Novembro de 1997

relativa a um processo de aplicação do Regulamento (CEE) n.° 4064/89 do Conselho

(Processo IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)

[notificada com o número C(1997) 3589]

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(1999/229/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.° 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.° 1310/97. [2], e, nomeadamente, o n.° 2 do seu artigo 8.°,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 28 de Julho de 1997 de dar início a um processo relativamente a este caso,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de operações de concentração entre empresas [3],

Considerando o seguinte:

(1) Em 24 de Junho de 1997, a Comissão recebeu, em confirmidade com o artigo 4.° do Regulamento (CEE) n.° 4064/89 (a seguir denominado «regulamento das concentrações»), a comunicação de um projecto de concentração mediante o qual a empresa Siemens AG (a seguir denominada «Siemens») tenciona adquirir, nos termos do n.° 1, alínea b), do artigo 3.° do regulamento das concentrações, o controlo da empresa Elektrowatt AG (a seguir denominada «Elektrowatt»). A operação de concentração prevista deverá ser realizada através da aquisição de acções.

(2) Por ofício de 15 de Julho de 1997, a Comissão imformou as partes da sua decisão, tomada nos termos do n.° 2 do artigo 7.° e do n.° 2 do artigo 18.° do regulamento das concentrações, de suspender a realização da operação de concentração comunicada até à adopção de uma decisão final.

(3) Após exame, a Comissão concluiu que o projecto comunicado era abrangido pelo âmbito de aplicação do regulamento das concentrações e levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum e com a aplicação do Acordo EEE. Por decisão de 28 de Julho de 1997, a Comissão deu início, por conseguinte, a um processo nos termos do n.° 1, alínea c), do artigo 6.° do regulamento das concentrações.

(4) O Comité Consultivo examinou o projecto da presente decisão em 24 de Outubro de 1997.

---

(1) JO L 395 de 30.12.1989, p. 1, versão rectificada: JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
(2) JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
(3) JO C 90 de 31.3.1999.

I. AS PARTES

(5) A Siemens opera em diversos domínios de actividade, nomeadamente, produção de energia, transporte e distribuição de energia, construção de instalações industriais, técnicas de accionamento, de comutação e de instalação, técnicas de automatização, redes de comunicação públicas, sistemas de comunicação privados, engenharia de segurança, técnicas de tráfego rodoviário, engenharia automóvel, técnicas de medicina, semicondutores, componentes passivos e tubos, componentes electromecânicos, tecnologias da informação e técnicas de iluminação.

(6) A Elektrowatt é uma sociedade gestora de participações sociais suíça que opera, através das suas filiais, na Suíça e na Alemanha, nos domínios da produção e distribuição de electricidade, gestão técnica de imóveis, engenharia de segurança, instalações telefónicas, actividade geral de gestão imobiliária e prestação de serviços de engenharia em diversos domínios.

(7) A Siemens tenciona assumir as actividades exercidas pela Elektrowatt nos seguintes domínios:

— gestão técnica de imóveis (essencialmente através da Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— engenharia de segurança (através da Cerberus),

— engenharia e actividade geral de gestão de edifícios e gestão imobiliária,

— prestação de serviços, sistemas, instalações e equipamento para empresas de fornecimento de energia,

— produtos, sistemas e serviços destinados a operadores de instalações telefónicas (em especial, telefones de moeda e de cartão públicos), e

— dispositivos ópticos de segurança *(visual security devices)*

As actividades da Elektrowatt nos domínios da distribuição de electricidade e interconexão das redes deverão ser alienadas a outras empresas que não a Siemens.

II. A OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO

(8) A Siemens tenciona adquirir as acções da Elektrowatt propriedade do Crédit Suisse Group (CSG) de Zurique. Antes da fazê-lo, as actividades da Elektrowatt nos domínios da distribuição de electricidade e interconexão das redes serão dissociadas da empresa e transferidas para a sua filial Watt AG. Essas actividades deverão ser seguidamente adquiridas por um consórcio constituído por empresas de distribuição de energia alemãs e suíças. O CSG tem actualmente 44,9 % das acções da Elektrowatt, encontrando-se as restantes acções dispersas por um elevado número de accionistas. Antes de alienar à Siemens as acções de que é proprietário, o CSG realizará uma oferta pública de aquisição dirigida aos accionistas, com vista à aquisição da totalidade das acções da Elektrowatt.

(9) Trata-se de uma operação de concentração nos termos do n.° 1, alínea b), do artigo 3.° do regulamento das concentrações, uma vez que a Siemens adquire o controlo exclusivo da Elektrowatt. Esta apreciação é válida mesmo no caso de a oferta pública de aquisição, com vista à compra de outras acções da Elektrowatt pelo CSG, fracassar completamente, e a Siemens se limitar a adquirir unicamente a participação de 44,9 % actualmente propriedade do CSG. Esta participação conferia já ao CSG o controlo exclusivo *de facto* da Elektrowatt, uma vez que lhe garantia uma maioria na assembleia geral de accionistas, em virtude de nos últimos quatro anos a taxa de participação dos accionistas ter sido claramente inferior a 70 %, e de as restantes acções se encontrarem dispersas.

III. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(10) As empresas Siemens e Elektrowatt realizam conjuntamente um volume de negócios a nível mundial superior a 5 mil milhões de ecus (Siemens 49,98 mil milhões de ecus; Elektrowatt 4,58 mil milhões de ecus). Individualmente, as empresas realizam a nível comunitário um volume de negócios superior a 250 milhões de ecus (Siemens 30,325 mil milhões de ecus; Elektrowatt 2,27 mil milhões de ecus). Nem a Siemens nem a Elektrowatt realizam mais de dois terços do seu volume de negócios global a nível comunitário num único Estado-membro. Consequentemente, o projecto de concentração tem dimensão comunitária, não constituindo, no entanto, um caso de cooperação nos termos do Acordo EEE.

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

A. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

(11) As actividades comerciais desenvolvidas pela Siemens e pela Elektrowatt sobrepõem-se e, segundo as partes, subdividem-se nos seguintes domínios:

— gestão técnica de imóveis,

— engenharia de segurança de imóveis (dispositivos de detecção de incêndios, sistemas de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança),

— técnicas de gestão de redes,
— contadores de energia, sistemas de gestão de energia, emissores e receptores de telecomando centralizado,
— telefones públicos (postos públicos de moeda e cartão).

(12) O processo foi iniciado com base na existência de eventuais problemas de concorrência nos domínios dos dispositovos de detecção de incêndios, contadores de electricidade e de calor, emissores e receptores de telecomando centralizado e telefones públicos.

1. Gestão técnica de imóveis.

(13) A «gestão técnica de imóveis» *(commercial building control)* abrange as técnicas de medição, de comando, de regulação e de funcionamento das instalações de aquecimento, de ventilação e de climatização e de outros dispositivos técnicos, tais como sistemas de automatização de imóveis utilizados para fins industriais e comerciaias. Esta actividade abrange, assim, os sistemas electrónicos e informáticos e respectivos componentes (com excepção dos aparelhos de aquecimento, de ventilação e de climatização propriamente ditos), que têm por objectivo comandar e regular eficazmente do ponto de vista económico e energético as instalações técnicas existentes nos imóveis utilizados para fins industriais e comerciais, incluindo a elaboração e entrada em funcionamento destes sistemas de gestão técnica de imóveis e ainda a formação dos operadores destes sistemas.

(14) Deve estabelecer-se uma distinção entre o mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis propriamente ditos, os mercados dos equipamentos ou componentes (material informático) necessários ao seu funcionamento e o mercado da manutenção destes sistemas [4].

a) *Equipamentos e componentes para sistemas de gestão técnica de imóveis*

(15) Os equipamentos e componentes para sistemas de gestão técnica de imóveis podem ser subdivididos em vários equipamentos e grupos de componentes não substituíveis entre si, tais como condutas, válvulas e dispositivos de comando. Estes mercados situam-se a montante do mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis propriamente ditos, uma vez que o material informático constitui para os fornecedores destes sistemas um produto preliminar. Apenas a Elektrowatt assume uma importância considerável nos mercados dos equipamentos e componentes para sistemas de gestão técnica de imóveis. A Siemens, por seu turno, para além dos seus próprios sistemas de gestão técnica de imóveis, praticamente não fornece equipamentos e componentes. Não é, por conseguinte, necessário examinar de forma mais pormenorizada os mercados dos equipamentos e componentes para sistemas de gestão técnica de imóveis.

b) *Sistemas de gestão técnica de imóveis*

(16) O mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis propriamente ditos abrange a concepção e o fabrico de sistemas de comando e de regulação do aquecimento, da ventilação e da climatização dos imóveis utilizados para fins industriais e comerciais, bem como a sua entrada em funcionamento e a formação dos operadores destes sistemas. Os sistemas de gestão técnica de imóveis são concebidos e fornecidos em função das exigências específicas dos clientes. A entrega aos clientes finais e a entrada em funcionamento são efectuadas quer directamente pelo fabricante ou por filiais ou sucursais deste quer por grossistas e empresas especializadas em técnicas de aquecimento, de ventilação e de climatização. Pode estabelecer-se uma distinção entre as seguintes categorias de clientes: imóveis de escritórios, hospitais, universidades e escolas, determinadas indústrias e hotéis. Em contrapartida, os edifícios que se destinam unicamente a habitação não dispõem em regra de sistemas complexos de gestão técnica.

c) *Manutenção dos sistemas de gestão técnica de imóveis*

(17) A jusante do mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis encontra-se o mercado da manutenção dos referidos sistemas. Este mercado abrange a conservação, a revisão, a substituição, a modernização, a supervisão e a reparação das avarias a nível das instalções técnicas dos imóveis. Os fabricantes dos sistemas ou as empresas por eles contratadas prestam serviços de manutenção relativamente aos seus «próprios» sistemas de gestão, nomeadamente no âmbito da garantia prevista para os novos sistemas instalados. Todavia, os concorrentes asseguram também a manutenção de sistemas de gestão adquiridos a terceiros. Os clientes celebram contratos com os fornecedores que abrangem a totalidade destas prestações. Consequentemente, o mercado da manutenção dos sistemas de gestão técnica de imóveis abrange a globalidade das prestações referidas.

2. Sistemas de segurança de imóveis

(18) Os sistemas de segurança de imóveis abrangem os dispositivos de detecção de incêndios e os sistemas de protecção contra intrusões (sistemas antiarrombamento), bem como dispositivos de controlo de acesso e outros sistemas de segurança. Este equipamento de segurança é instalado essencialmente em imóveis de escritórios, instalações industriais, hospitais e hotéis. Também neste domínio é conveniente estabelecer uma distinção entre os mercados dos equipamentos ou componentes, os mercados dos sistemas ou ins-

[4] Ver decisão da Comissão de 12 de Fevereiro de 1996 no processo IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, JO C 69 de 7.3.1996, p. 3. A delimitação do mercado efectuada nesta decisão foi largamente confirmada quer pelas partes quer pelos seus concorrentes no decurso das investigações realizadas no âmbito do presente caso.

talações propriamente ditos e os mercados da respectiva manutenção.

a) *Equipamentos e componentes para os sistemas de segurança de imóveis*

(19) Nos mercados dos equipamentos e componentes para sistemas de segurança de imóveis só a Elektrowatt exerce uma actividade de dimensão substancial. A Siemens fabrica este tipo de equipamentos ou de componentes essencialmente para utilização própria e apenas os comercializa a terceiros na Alemanha, em quantidades reduzidas. As quotas de mercado cumuladas da Siemens e da Elektrowatt/Cerberus na Alemanha são, no entanto, inferiores a 15 %. Nos restantes Estados-membros e no EEE, as quotas da Elektrowatt no mercado destes equipamentos e componentes não antigem os 25 % e a operação de concentração não dará origem à cumulação de quotas de mercado neste domínio. Consequentemente, não é necessário proceder a uma apreciação mais aprofundada dos mercados dos equipamentos e componentes para sistemas de segurança de imóveis.

b) *Dispositivos de segurança de imóveis: dispositivos de protecção contra incêndios, dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis*

(20) O mercado dos dispositivos/sistemas de segurança de imóveis propriamente ditos abrange a concepção dos sistemas, a sua instalação e entrada em funcionamento, bem como a formação dos operadores dos sistemas, em função das exigências específicas dos diferentes clientes. Como determinado pela Comissão, o mercado dos dispositivos de detecção de incêndios constitui um mercado do produto relevante distinto do mercado dos sistemas de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança. Na perspectiva dos clientes, estes dispositivos prosseguem finalidades diferentes, não sendo, por conseguinte, substituíveis entre si. Contrariamente a outros dispositivos de segurança de imóveis, os dispositivos de protecção contra incêndios são normalmente prescritos por lei ou obrigatórios para efeitos de seguro. Estes dispositivos operam através de sensores (ionização, sinais ópticos ou térmicos) diferentes dos utilizados, por exemplo, nos dispositivos de protecção contra intrusões (sons, ultra-sons, infravermelhos, radar). Para além disso, alguns clientes, tais como os hospitais e as pequenas empresas, adquirem exclusiva ou essencialmente dispositivos de protecção contra incêndios.

(21) É certo que se regista uma tendência no sentido da integração dos mercados dos sistemas de detecção de incêndios e dos restantes sistemas de segurança de imóveis. Em especial, as grandes empresas e as admimistrações necessitam, geralmente, quer de protecção contra incêndios quer de protecção contra intrusões e sistemas de controlo de acesso, o que torna necessário um funcionamento conjunto tão eficaz quanto possível destes diferentes sistemas de protecção. Todavia, para tal não parece indispensável que os dispositivos de detecção de incêndios e os restantes dispositivos de segurança provenham de um mesmo fornecedor, dado que os dispositivos (ou os seus elementos) provenientes de fabricantes diferentes podem também funcionar conjuntamente. As preferências dos clientes não são uniformes: alguns clientes preferem adquirir a totalidade dos dispositivos de segurança a um único e mesmo fabricante, enquanto outros preferem dispor de vários fornecedores. De qualquer forma, os grandes fornecedores estão em situação de propor quer dispositivos de protecção contra incêndios quer dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis. Apesar destas tendências de integração, é conveniente distinguir neste domínio dois mercados do produto relevantes: o mercado dos dispositivos de protecção contra incêndios, por um lado, e o mercado dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança, por outro.

c) *Manutenção dos dispositivos de segurança de imóveis*

(22) Não foi possível determinar claramente se a manutenção dos dispositivos de detecção de incêndios e dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança constitui um mercado do produto relevante distinto ou se deverá ser integrado no mercado dos sistemas propriamente ditos. A manutenção abrange a conservação, a revisão, a substituição, a modernização, a supervisão e a reparação das avarias dos dispositivos técnicos de segurança. Frequentemente, a manutenção dos dispositivos de segurança é assegurada pelos fabricantes. Os clientes manifestam normalmente uma certa preferência por esta solução, uma vez que o funcionamento fiável e sem problemas dos dispositivos, assim como a rápida reparação das avarias assumem uma relevância fundamental do ponto de vista da segurança. Existe, no entanto, um conjunto de outras empresas (de menor dimensão) que prestam serviços de manutenção. Não é, contudo, necessário determinar se a manutenção dos dispositivos de segurança de imóveis constitui um mercado distinto, dado que, mesmo no caso de existir um mercado separado, não se levantam neste domínio quaisquer problemas de concorrência.

3. **Contadores de energia, técnicas de telecomando centralizado, sistemas de gestão de energia, técnicas de gestão de redes (equipamentos de comando e de regulação para fornecedores de energia)**

(23) Os equipamentos de comando e de regulação destinados às empresas de fornecimento de energia abrangem os aparelhos, os sistemas e as instalações utilizados, por um lado, para o controlo e a gestão das redes eléctricas e de outras redes de energia (técnicas de gestão de redes) e, por outro, o registo e a gestão do consumo de energia. Embora todos os equipamentos de comando

e de regulação desta segunda categoria de produtos pertençam às técnicas de aferição dos contadores, devem, no entanto ser objecto de uma subdivisão em função da sua utilização.

(24) Os contadores de energia abrangem os contadores e os sistemas de contagem de energia, mecânicos e electrónicos, utilizados para determinar as quantidades de electricidade, gás ou calor consumidas. Como referido igualmente pelas partes, os contadores de electricidade, de gás e de calor constituem mercados do produto distintos, na medida em que tanto a técnica utilizada, como o círculo de clientes são diferentes. Os clientes dos contadores de energia são os fornecedores de energia de cada sector, ou seja, as empresas de distribuição de electricidade, as empresas de distribuição de gás e as empresas de distribuição de aquecimento à distância.

a) *Contadores de gás*

(25) O mercado dos contadores de gás não é afectado pela presente operação de concentração, uma vez que apenas a Siemens opera neste mercado no Reino Unido, onde tem uma quota de 22 %. A Elektrowatt não fabrica este tipo de contadores.

b) *Contadores de electricidade*

(26) O mercado dos contadores de electricidade abrange os contadores mecânicos (que funcionam de acordo com o princípio de Ferraris), electromecânicos (denominados contadores híbridos) e electrónicos. Com base no domínio de utilização, os contadores de electricidade podem diferenciar-se entre contadores para os clientes particulares (famílias e pequenos consumidores), contadores para os clientes industriais e contadores para o segmento *high end*. Este segmento abrange domínios de aplicação com exigências técnicas específicas e especialmente elevadas (por exemplo, contadores para medição da comutação da corrente na rede de alta tensão entre os diferentes produtores de electricidade). No domínio das famílias e dos pequenos consumidores, que apenas utilizam corrente de baixa tensão e aos quais são aplicadas, no máximo, duas tarifas, são ainda utilizados, de qualquer modo, maioritariamente contadores mecânicos na Europa Central e Ocidental, com excepção de França, dos Países Baixos e do Reino Unido. Em contrapartida, na Escandinávia, estão já a ser instalados actualmente, mesmo aos consumidores particulares, essencialmente contadores electrónicos. No domínio dos consumidores finais industriais, são utilizados em todo o EEE essencialmente contadores electrónicos. No segmento *high end* são exclusivamente utilizados contadores electrónicos.

(27) Os contadores que incorporam mecanismos de medição e de registo electrónicos estão em concorrência, quer a nível do preço quer a nível do funcionamento, com os tradicionais aparelhos concebidos de acordo com o princípio de Ferraris. A grande diversidade funcional dos contadores electrónicos confere-lhes, no entanto, um mais amplo âmbito de aplicação face aos contadores mecânicos e electromecânicos. Assim, a conversão técnica simplificada de diferentes tarifas que os contadores electrónicos permitem, por exemplo, a introdução de uma tarifação complexa estabelecida para cada cliente, é sublinhada pela maioria dos adquirentes inquiridos como uma vantagem fundamental. Contrariamente aos contadores mecânicos, os contadores electrónicos permitem ainda uma maior precisão em termos de medição do consumo. Por outro lado, o seu funcionamento é menos sensível a oscilações de tensão, frequência ou temperatura. A sua insensiblidade em termos de montagem, as suas dimensões mais reduzidas (aparelhos que permitem economizar espaço), as suas possibilidades de operação multifuncionais (por exemplo, contadores combinados com receptores de telecomando centralizado ou interruptores horários) ou ainda a possibilidade de recurso a técnicas de leitura de custo reduzido (leitura à distância), constituem vantagens suplementares dos contadores electrónicos relativamente aos contadores mecânicos. Em contrapartida, estes contadores apresentam como inconvenientes prazos de aferição mais reduzidos, uma maior frequência de avarias e, actualmente, em comparação com os contadores mecânicos e os contadores de corrente alternada ou trifásicos concebidos de acordo com o princípio de Ferraris, um preço de venda ainda superior.

(28) Tendo em conta as diferenças existentes entre os contadores mecânicos e electrónicos não é adequado proceder a uma delimitação mais específica do mercado em função da sua utilização. Mesmo que na Europa Central continuem a ser essencialmente utilizados contadores-Ferraris a nível dos consumidores particulares, a diversificação das tarifas há muito esperada contribuirá para acelerar a difusão dos contadores electrónicos, fabricados aliás há já duas décadas. O preço de venda actualmente ainda mais elevado dos contadores electrónicos relativamente ao dos contadores mecânicos de corrente alternada ou trifásicos concebidos de acordo com o princípio de Ferraris não tem constituído um obstáculo fundamental à sua crescente instalação, incluindo a nível dos consumidores particulares, na medida em que, partindo de uma avaliação global dos custos e tendo em conta as menores despesas de instalação e os mais reduzidos custos administrativos relativamente aos contadores mecânicos, podem mesmo revelar-se mais vantajosos do ponto de vista económico. Além disso, o facto de, globalmente, os preços dos contadores electrónicos terem registado um decréscimo nos últimos cinco anos, em virtude de melhorias técnicas constantes e de um reforço da concorrência devido ao surgimento de novos fornecedores, constitui um argumento favorável a uma maior utilização dos contadores electrónicos em detrimento dos contadores mecânicos. Os clientes esperam que esta evolução se mantenha.

Consequentemente, a Comissão parte do princípio de que existe um único mercado dos contadores de electricidade, que abrange todos os tipos de contadores, desde os tradicionais contadores-Ferraris e contadores híbridos até aos contadores electrónicos.

c) *Contadores de calor*

(29) Os contadores de calor são aparelhos utilizados para medir e indicar o consumo de aquecimento em apartamentos, casas unifamilares e habitações plurifamlilares, bem como em edifícios industriais e administrativos. Os contadores de calor são constituídos por aparelhos mecânicos (mecanismo de roda de palhetas) e electrónicos, baseados em técnicas de medição por ultra-sons. A Comissão parte, por conseguinte, do princípio de que os contadores de calor constituem um único mercado, que abrange os contadores mecânicos e electrónicos.

d) *Sistemas de gestão de energia*

(30) Os sistemas de gestão de energia são constituídos por equipamento de registo, gestão e controlo do consumo de energia eléctrica. Os principais clientes destes sistemas são as empresas de fornecimento de energia e as grandes empresas industriais, que instalam sistemas de gestão com vista a optimizar o seu consumo de energia. Através destes sistemas de gestão de energia, os consumidores procuram tirar partido de faixas horárias em que as tarifas são mais reduzidas e evitar ou atenuar o consumo em horas de pico.

e) *Emissores e receptores de telecomando centralizado*

(31) Os emissores e receptores de telecomando centralizado permitem comandar e comutar centralmente contadores de tarifas múltiplas e aparelhos de medição do consumo. Os dispositivos de transmissão dos mecanismos de telecomando centralizado encontram-se instalados na empresa de distribuição de energia, sendo os receptores instalados no local em que se encontram os contadores de tarifas múltiplas e os aparelhos de medição do consumo. Os emissores de telecomando centralizado estão a ser integrados, cada vez mais, nos contadores instalados aos consumidores de electricidade. Os emissores e receptores de telecomando centralizado são essencialmente adquiridos por empresas de distribuição de energia.

f) *Técnicas de gestão de redes*

(32) Por técnicas de gestão de redes entende-se o desenvolvimento, a construção, o fornecimento/ /instalação, bem como a conservação e a manutenção de sistemas de gestão destinados a redes públicas e industriais de electricidade, de gás, de água e de aquecimento à distância. Este equipamento é constituído por centros de controlo geridos por computador (centos de gestão das redes) e dispositivos através dos quais os elementos de uma rede fisicamente separados, por exemplo, estações de transformação, dispositivos de comutação e centrais eléctricas, podem ser comandados à distância (técnicas de telecomando ou de gestão de estações). As técnicas de gestão de redes não abrangem os equipamentos, controlados por sistemas de gestão de redes, no domínio do fornecimento de electricidade, tais como instalações de comutação, equipamento de protecção contra sobrecarga e transformadores. As empresas de distribuição de energia são os principais clientes das técnicas de gestão de redes.

(33) O equipamento utilizado a nível das técnicas de gestão de redes tem de responder às exigências específicas dos diversos clientes, cujas redes se desenvolveram, geralmente, a ritmos diferentes e se diferenciam também devido à sua diferente organização comercial. Não obstante, não se justifica proceder a uma divisão do sector em mercados do produto relevantes distintos em função do tipo de rede a controlar, dado que as técnicas de gestão de base das instalações de controlo das redes não apresentam divergências. Devido à complexidade e dimensão do equipamento, a sua concepção, instalação e manutenção são asseguradas por um mesmo fornecedor. A investigação da Comissão permitiu apurar que não existem pequenas empresas no domínio das técnicas de gestão de redes que assegurem unicamente a manutenção do equipamento de gestão de redes. Assim, a Comissão considera que o mercado das técnicas de gestão de redes constitui um mercado global, que abrange a concepção, instalação e manutenção das redes, públicas e industriais, de electricidade, gás, água e aquecimento à distância.

4. Telefones públicos

(34) Os telefones públicos são terminais telefónicos de acesso público, disponibilizados à colectividade pelos serviços de telecomunicações a título oneroso. Antes de mais, os telefones públicos podem distinguir-se em função do tipo de pagamento. Assim, existem telefones para moedas, telefones para cartões telefónicos pré-pagos e telefones para cartões de crédito. Paralelamente, existem telefones combinados, por exemplo telefones de moeda/de cartão ou telefones que aceitam diferentes tipos de cartões. Esta cirunstância não implica a existência de mercados distintos em função do tipo de pagamento. Todos os fabricantes propõem os tipos de pagamento mais importantes (telefones de moeda, telefones de cartão e telefones para cartões de crédito). Por seu turno, normalmente os clientes adquirem telefones que permitem vários ou todos os tipos de pagamento descritos. No domínio dos telefones públicos, as condições de concorrência não variam, por conseguinte, em função do tipo de pagamento. Além disso, espera-se que a procura continue a aumentar no domínio dos telefones que combinam diferentes tipos de pagamento (por exemplo, telefones de cartão e telefone para cartões de crédito, dado que estes permitem dar resposta a diferentes consumidores finais; por

seu turno, os telefones de moeda não deverão desaparecer totalmente).

(35) Todavia, deve ainda estabelecer-se uma diferenciação entre os postos instalados em locais «públicos» e «privados». Os postos instalados em locais «públicos» são explorados pelas sociedades de telecomunicações ainda estatais ou por operadores privados da rede telefónica pública aos quais foi concedida uma autorização no âmbito da liberalização deste sector, que se encontram essencialmente instalados em locais públicos, não sujeitos a vigilância (no exterior) e estão disponíveis geralmente 24 horas por dia. Os postos instalados em locais «privados» são terminais explorados quer por sciedades de telecomunicações quer por empresas privadas, cujas tarifas são livremente fixadas, sendo habitualmente mais elevadas do que as aplicáveis aos postos instalados em locais «públicos», que normalmente se encontram instalados em locais privados, no interior, e frequentemente só estão acessíveis durante um certo período. Mesmo após a plena liberalização do sector das telecomunicações, continuará a ser necessário manter uma rede telefónica composta por postos instalados em locais «públicos», no âmbito da obrigação de prestação de serviços públicos de base. Na verdade, os postos instalados em locais «privados» prosseguem fins lucrativos, não sendo por conseguinte adequados para assegurar a prestação do serviço universal.

(36) Uma outra distinção essencial entre os telefones públicos instalados em locais «públicos» e «privados» diz respeito às medidas de segurança adicionais necessárias para os postos instalados em locais «públicos». Estes têm de ser consideravelmente mais resistentes do que os postos instalados em locais interiores, tais como restaurantes, aeroportos ou administrações, nos quais o perigo de vandalismo é menor. Em consequência destas exigências, os custos de fabrico dos postos instalados em locais «públicos» não sujeitos a vigilância são claramente superiores, nomeadamente, duas a três vezes mais elevados do que os custos dos postos instalados em locais «privados». Por conseguinte, a Comissão parte do princípio de que existem diferentes mercados do produto no que se refere aos postos instalados em locais «públicos» e «privados».

a) *Postos instalados em locais «públicos»*

(37) Os postos instalados em locais «públicos» estão instalados em espaços públicos, principalmente na rua e em locais de acesso público. As sociedades de telecomunicações, mesmo as que foram já privatizadas, estão sujeitas frequentemente a uma regulamentação que lhes impõe a obrigação de prestação de um serviço universal no domínio dos telefones públicos instalados em locais «públicos». Além disso, em virtude das medidas de segurança suplementares necessárias, o custo de fabrico dos postos instalados em locais «públicos» não sujeitos a vigilância é claramente superior ao dos postos instalados em locais «privados». Por outro lado, a exploração dos postos instalados em locais «públicos» é normalmente menos rentável, devido ao custo mais elevado e à diminuição da procura (nomeadamente em virtude da crescente difusão dos telemóveis). Neste domínio, os fabricantes estão confrontados com um pequeno número de grandes clientes, que não podem decidir unicamente com base em critérios ecomómicos. O mercado dos postos instalados em locais «públicos» é essencialmente determinado por estes clientes, cuja política de abastecimento e cujas decisões de aquisição influenciam de forma decisiva a repartição das quotas de mercado.

b) *Postos instalados em locais «privados»*

(38) O mercado dos postos instalados em locais «privados» apresenta uma estrutura concorrencial completamente diferente da que caracteriza o mercado dos postos instalados em locais «públicos». Os postos instalados em locais «privados» são explorados em regime privado por diferentes empresas. Os operadores deste tipo de postos são, por exemplo, proprietários de restaurantes, de cafés ou de hotéis. Não obstante, é também concebível, por exemplo, instalar redes de postos «privados» em estações de serviço. Os operadores destes postos podem decidir livremente se pretendem ou não explorar os telefones públicos, decisão que só tomarão se essa actividade for, directa ou indirectamente, lucrativa.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERÊNCIA

1. Gestão técnica de imóveis

a) *Sistemas de gestão técnica de imóveis*

(39) De acordo com as empresas em causa, os mercados da gestão técnica de imóveis abrangem a totalidade do território do EEE. As empresas fundam esta delimitação com base nos reduzidos entraves de acesso ao mercado e na existência de produtos e serviços idênticos, em princípio, em todo o EEE. As divergências surgem essencialmente a nível das encomendas e não a nível dos países. Além disso, podem também registar-se algumas variações, fundamentalmente em resultado de diferenças climáticas. Em contrapartida, segundo as partes, as divergências a nível das disposições legislativas e administrativas aplicáveis nos diversos Estados-membros não são susceptíveis de afectar a circulação transfronteiras de mercadorias. Além disso, deverão entrar em vigor, a breve trecho, normas europeias do «Comité Europeu de Normalização» (CEN) relativas a este domínio.

(40) Na sua decisão respeitante à operação de concentração entre a Elektrowatt e a Landis & Gyr [5], a Comissão havia acrescentado ainda um conjunto de pontos justificativos de uma delimitação nacional dos mercados, sem no entanto ter decidido de forma definitiva esta

[5] Ver nota 4.

questão. As investigações mais recentes realizadas pela Comissão confirmaram, no essencial, a posição das partes. A introdução de normas comunitárias, que abrangerão igualmente a documentação relativa aos produtos e respectivos manuais de utilização, permitirá reduzir cada vez mais as diferenças de carácter regulamentar existentes entre os Estados-membros. Os fabricantes que operam a nível mundial consideram, neste contexto, que a progressiva normalização dará origem a diferenças a nível da concepção dos produtos no Estados Unidos da América, por um lado, e no EEE, por outro.

(41) Para além disso, a implantação local do fornecedor na proximidade dos clientes constitui uma vantagem, em especial no que diz respeito à mautenção. Por essa razão, os fornecedores que operam à escala internacional dispõem simultaneamente de instalações de produção centralizadas e de estruturas de distribuição nacionais. As diferenças a nível da repartição das quotas de mercado entre os Estados-membros explicam-se, por conseguinte, com base numa implantação nacional de longa data de um conjunto de fornecedores, argumento que não contradiz, no entanto, a existência de um mercado à escala do EEE. No que diz respeito à concepção e instalação dos sistemas de gestão técnica de imóveis mais complexos, a procura abrange todo o EEE. Não existem restrições consideráveis de natureza técnica ou jurídica. Como se podia depreender da decisão acima referida, as eventuais diferenças a nível de preço assumem uma menor importância, dado que as prestações de serviços (instalação do equipamento e trabalhos de manutenção) são realizadas localmente, sendo os preços, por conseguinte, fortemente influenciados pelos custos salariais que variam de país para país. As particularidades inerentes à geografia, tais como as condições climáticas nos Estados-membros do Sul da Europa, não justificam uma delimitação mais estreita do mercado, na medida em que os grandes fornecedores adaptam em consequências os seus sistemas de gestão técnica de imóveis. Contrariamente às exigências técnicas de exploração que diferem fortemente de projecto para projecto, as condições impostas pelo clima afectam unicamente a concepção final dos sistemas na sua globalidade e não as suas funções de base. Por estas razões, a Comissão considera que o mercado geográfico dos sistemas de gestão técnica de imóveis abrange, no mínimo, a totalidade do EEE.

b) *Manutenção dos sistemas de gestão técnica de imóveis*

(42) Como anteriormente referido, a implantação local do fornecedor constitui sempre uma vantagem no que diz respeito à manutenção. Na verdade, em caso de problemas, os clientes exigem uma resposta em tempo útil, o mais tardar no espaço de meio dia, e normalmente não se contentam com uma simples consulta telefónica. Consequentemente, a manutenção dos sistemas de gestão técnica de imóveis é essencialmente assegurada por empresas que operam a nível nacional, frequentemente de pequena dimensão, que não estão ligadas aos fabricantes internacionais destes sistemas. Por essa razão, a Comissão considera que os mercados da mautenção são de dimensão nacional.

2. Sistemas de segurança de imóveis

(43) As partes consideram que o mercado geográfico de referência no domínio dos sistemas de segurança de imóveis abrange a totalidade do território do EEE e apresentam como argumentos o facto de, tanto no lado da oferta, como no lado da procura, os produtos neste domínio serem basicamente idênticos e de as especificidades existentes não serem nacionais, mas estarem pelo contrário ligadas às encomendas propriamente ditas. Não obstante, as partes consideram que, em determinados sectores, as diferenças de regulamentação implicam uma adaptação a nível da concepção do equipamento. Além disso, existe já neste domínio uma norma europeia e espera-se a entrada em vigor de uma nova norma para breve, o que contribuirá para reforçar a harmonização nesta matéria.

(44) As investigações realizadas pela Comissão confirmaram que também este sector se caracteriza por uma tendência de europeização. Todavia, actualmente existem ainda fortes indícios que denotam a existência de mercados nacionais. Em especial, muitos países europeus dispõem dos seus próprios sistemas de certificação e de reconhecimento no domínio da engenharia de segurança de imóveis, o que implica a existência de procedimentos de controlo e de reconhecimento específicos a cada país.

a) *Dispositivos de detecção de incêndios*

(45) Em matéria de dispositivos de detecção de incêndios, existe uma norma europeia (EN 54), que, no entanto, apenas pode ser considerada «o mais pequeno denominador comum» e que, em geral, não é suficiente para obter num Estado-membro autorização como fornecedor deste tipo de equipamento. Em especial, na Alemanha, em França e na Bélgica, os fornecedores têm de preencher requisitos nacionais suplementares. Assim, na Alemanha, é obrigatória a obtenção da certificação/reconhecimento pelo VDS *(Verband der Sachversicherer)*. No Reino Unido, em França, na Áustria, em Itália, em Espanha, na Escandinávia e na Finlândia existem normas de instalação nacionais. Nestes países, os dispositivos de detecção de incêndios têm de estar ligados à infra-estrutura local dos bombeiros; na Irlanda e na Grécia, as corporações de bombeiros locais têm de ser associadas ao processo de instalação desde a fase de projecto. A Comissão parte assim do princípio de que os mercados dos dispositivos de detecção de incêndios continuam a ser nacionais.

b) *Dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis*

(46) Em toda em Europa, o símbolo «CE» tem de figurar em todos os dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis. O equipamento propriamente dito pode assim ser comercializado em todo o território europeu. Não obstante, para que possa ser efectivamente utilizado, este equipamento tem ainda de preencher exigências suplementares nos diferentes países. O Reino Unido, a Bélgica, a França, a Alemanha, os Países Baixos, a Irlanda e a Espanha dispõem de um sistema de autorizações nacionais, concedidas quer pelas autoridades quer pelas federações de companhias de seguros. Na Bélgica, em França, na Grécia e na Irlanda, o equipamento de transmissão necessita também de obter autorização por parte da respectiva sociedade de telecomunicações. Os dispositivos de protecção contra intrusões têm, além disso, de estar ligados aos serviços de polícia do país. Por estas razões, a Comissão concluiu que também os mercados dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança continuam a ser mercados nacionais.

c) *Manutenção dis dispositivos de detecção de incêndios e dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis*

(47) Como sucedia em relação aos mercados do equipamento propriamente dito, também os mercados potenciais da manutenção do equipamento de segurança de imóveis são de dimensão nacional. De forma ainda mais acentuada do que nos mercados do equipamento, em matéria de manutenção a proximidade física em relação ao cliente desempenha um papel importante. Essa proximidade é necessária, em especial, para uma rápida intervenção em caso de avaria.

3. **Contadores de energia, técnicas de telecomando centralizado, sistemas de gestão de energia, técnicas de gestão de redes (equipamentos de comando e de regulação para fornecedores de energia)**

a) *Contadores de electricidade*

(48) As partes consideram que, no que diz respeito aos contadores de electricidade, o mercado geográfico de referência abrange todo o EEE, e apresentam como justificação os seguintes argumentos. Embora ainda há cerca de 10 anos, os mercados dos contadores de electricidade constituíssem mercados nacionais fechados, com produções essencialmente nacionais, e uma empresa tal como a Landis & Gyr só pudesse operar a nível europeu mantendo instalações de produção próprias em 10 países europeus, a situação registou desde então uma alteração fundamental. Os adquirentes deixaram de atribuir qualquer importância à presença dos fabricantes em território nacional, mas começaram a exigir a qualidade, o serviço, prazos de entrega breves, uma elevada funcionalidade e uma maior rentabilidade, ou seja, em suma, uma melhor relação preço/ /eficácia. Segundo as partes, esta atitude contribuiu para um nivelamento dos preços de mercado na Europa, bem como para uma concentração da actividade de produção por parte dos fornecedores. De qualquer forma, no domínio dos contadores electrónicos, os custos de acesso ao mercado registaram uma regressão considerável. As disposições nacionais em matéria de certificação ou normalização não constituem entraves significativos de acesso ao mercado, em virtude de não incidirem sobre os princípios de concepção e construção dos contadores.

(49) As investigações realizadas pela Comissão permitiram concluir que, no sector dos contadores de electricidade, existe já uma forte tendência no sentido da europeização. Paralelamente às partes, existe um conjunto de outros fornecedores que operam a nível europeu ou pelo menos em vários Estados-membros. Por outro lado, o êxito da implantação de empresa Iskra Emeco, uma empresa eslovena, demonstra igualmente que o mercado dos contadores de electricidade está a internacionalizar-se cada vez mais. Para além disso, e pelo menos no que diz respeito aos contratos de grande dimensão, os adquirentes são obrigados a realizar concursos públicos a nível europeu, em conformidade com a directiva «sectores especiais».

(50) Embora as empresas de fornecimento de electricidade, pelo menos as de maior dimensão, realizem concursos públicos para cobrir as suas necessidades em termos de contadores, a execução dos contratos decorre sempre a nível nacional. Por esta razão, praticamente todos os fornecedores dispõem, nos Estados-membros em que operam, de uma sucursal ou pelo menos de uma agência de venda local ou comercializam os seus produtos através da rede de vendas de um outro produtor implantado no Estado-membro em questão. Nos casos em que não consideraram a existência de uma representação nacional deste tipo, decisiva para a escolha de um determinado fornecedor, os adquirentes inquiridos sublinharam, no entanto, que consideram, pelo menos, muito vantajosa a existência de um estabelecimento deste tipo com vista a uma cooperação com o fornecedor, nomeadamente no que diz respeito à entrega de peças sobresselentes em tempo útil.

(51) Relativamente às normas técnicas em matéria de contadores de electricidade, é conveniente estabelecer uma distinção. Existem normas europeias neste domínio, por exemplo, a EN 60521 no que diz respeito aos contadores de corrente alternada e aos contadores de energia activa mecânicos das classes 0,5 e 2, a EN 61036 no que se refere aos contadores de corrente alternada e aos contadores de energia activa electrónicos (classes de precisão 1 e 2), a EN 60687 em relação aos contadores de corrente alternada e

aos contadores de energia activa electrónicos (classes de precisão 0,2 e 0,5) e a EN 601268 relativamente aos contadores de corrente alternada e aos contadores de energia reactiva (classes de precisão 2 e 3). Em certos Estados-membros (por exemplo, Alemanha, Áustria e Reino Unido), estas normas são complementadas por normas nacionais (por exemplo, as regras DIN EN ou BS EN). Além disso, existem disposições nacionais em matéria de contadores, nomeadamente no que se refere à estrutura do endereço na apresentação e transmissão dos valores apurados.

(52) Por outro lado, em todos os Estados-membros, com excepção da Dinamarca, da Finlândia e do Luxemburgo, os contadores de electricidade estão sujeitos a certificação. Na Dinamarca, deverão entrar em vigor em Agosto de 1998 regras nacionais de certificação neste domínio. As condições de certificação são fixadas na legislação nacional. Por vezes existem disposições de certificação pormenorizadas para cada tipo específico de contador (é o caso da Alemenha, da Áustria e dos Países Baixos). As regras em matéria de aferição e de fixação das margens de erro aplicáveis aos contadores de electricidade, que garantem a exactidão das medições do consumo, contribuindo assim para a defesa dos consumidores finais, são também objecto de legislação nacional. Consequentemente, os prazos de aferição, os intervalos de verificação e as margens de erro previstos para os contadores de electricidade variam de Estado-membro para Estado-membro.

(53) A necessidade de dispor de uma sucursal a nível nacional, bem como as exigências técnicas específicas, as disposições legislativas concretas em matéria de aferição e de margens de erro e a existência de procedimentos nacionais de certificação constituem indícios favoráveis a uma delimitação dos mercados mais estreita a nível nacional. Não obstante, a questão de saber se estes indícios são suficientes para considerar que, actualmente, os mercados dos contadores continuam ainda a ser marcadamente nacionais, tendo em conta que a procura é exercida através de concursos públicos a nível europeu, pode ser deixada em aberto, dado que a operação de concentração não dá origem nem a nível do EEE, nem a nível dos diferentes Estados-membros à criação ou ao reforço de uma posição dominante.

b) *Contadores de calor*

(54) O quadro legislativo e técnico em matéria de contadores de calor é similar ao existente para os contadores de electricidade. Existem exigências técnicas específicas a nível nacional, bem como disposições legislativas particulares em matéria de aferição e de margens de erro e procedimentos de certificação nacionais. Por outro lado, para a celebração dos contratos de maior dimensão, os clientes são obrigados a lançar concursos públicos a nível europeu, em conformidade com a directiva «sectores especiais». Para além disso, existem paralelamente às partes vários outros fornecedores que operam em toda a Europa ou, pelo menos, em vários Estados-membros. No entanto, a questão de saber se os mercaods dos contadores de calor continuam a ser, actualmente, ainda mercados nacionais ou se existe já um mercado a nível do EEE pode poermanecer em aberto, uma vez que a operaçãi de concentração não dará origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante, nem a nível do EEE, nem a nível dos Estados-membros.

c) *Emissores e receptores de telecomando centralizado*

(55) Estes sitemas são utilizados na maioria dos Estados-membros. As investigações realizadas pela Comissão permitiram concluir que as especificações que lhes são aplicáveis são fundamentalmente idênticas a nível europeu, não sendo o acesso ao mercado entravado por quaisquer exigências técnicas ou regras de certificação nacionais específicas. A Comissão considera, assim, que o mercado dos emissores e receptores de telecomando centralizado abrange, no mínimo, o território do EEE.

d) *Sistemas de gestão de energia*

(56) As investigações realizadas pela Comissão permitiram concluir que as especificões aplicáveis aos sistemas de gestão de energia são praticamente idênticas em toda a Europa. As diferentes exigências impostas resultam geralmente da empresa cliente e não do país em causa. O acesso ao mercado não é entravado por quaisquer exigências técnicas impostas a nível nacional. A Comissão considera, por conseguinte, que o mercado dos sistemas de gestão de energia abrange, no mínimo, o território do EEE.

e) *Técnicas de gestão de redes*

(57) As partes consideram que o EEE constitui o mercado geográfico de referência no que respeita às técnicas de gestão de redes, posição que justificam através dos seguintes argumentos. Os intercâmbios comerciais no interior do EEE não são dificultados por quaisquer limitações em matéria de importação e os reduzidos custos de transporte permitem aos fornecedores organizarem as suas entregas de uma forma economicamente viável a partir de uma instalação de produção central. A organização e a política de vendas dos principais fornecedores permitem confirmar este argumento. Além disso, as partes entendem que as técnicas de gestão de redes estão sujeitas a uma norma industrial uniforme, em consequência da técnica mundialmente utilizada em matéria de tratamento electrónico de dados e de engenharia informática. As condições de certificação ou as normas nacionais subsistentes não incidem sobre os princípios de concepção, nem de construção destes sistemas e todos os fornecedores estão em condições de respeitar as especificidades nacionais. Além disso, a desregulamentação e a liberalização dos mercados da energia

exercem uma pressão adicional sobre os preços, o que induz os adquirentes destes sistemas a afastarem eventuais preferências em matéria de compra. Por último, as partes sustentam que a Comissão reconheceu já, na sua decisão de 3 de Setembro de 1996, relativa ao processo IV/M.706 — GEC Alsthom/AEG [6], uma incidência comparável da desregulamentação sobre o mercado dos componentes de redes no domínio do equipamento de distribuição de electricidade.

(58) As investigações realizadas pela Comissão confirmaram a posição das partes. As normas técnicas aplicáveis às técnicas de gestão de redes são em larga medida idênticas. As especificações nacionais, na medida em que continuam a existir, deixaram de assumir uma importância decisiva. A política de compras das empresas de fornecimento de energia baseia-se em concursos públicos europeus, que abrangem o planeamento, a realização, a instalação e a entrada em funcionamento de sistemas completos de gestão de redes ou de partes desses sistemas. O preço, o âmbito funcional e a qualidade dos produtos e serviços são os critérios que determinam a decisão de compra. Não obstante, certas circuntâncias, nomeadamente a extensão de sistemas e o mercado das peças sobresselentes, podem levar uma empresa a estabelecer uma ligação com um determinado produtor, em virtude das suas exigências específicas. Este aspecto pode, consequentemente, explicar as diferenças em matéria de quotas de mercado nos vários Estados-membros. Tanto os adquirentes como os fornecedores inquiridos partilham, no entanto, o ponto de vista das partes. Assim, a Comissão parte do princípio de que o mercado das técnicas de gestão de redes abrange, no mínimo, o território do EEE.

4. Telefones públicos

(59) As partes notificantes consideram que o mercado geográfico dos telefones públicos abrange, pelo menos, o território do EEE, o que justificam com base no facto de a tecnologia utilizada neste domínio ser fundamentalmente idêntica a nível mundial. As diferentes condições de acesso ao mercado ou regulamentações existentes neste domínio a nível nacional não entravam o acesso de novos concorrentes, uma vez que não incidem sobre os princípios de concepção, fabrico e técnica dos telefones públicos. Os principais fabricantes de telefones públicos poderiam fabricar aparelhos que preencham os requisitos de certificação e as exigências dos clientes em qualquer país. As diferenças de dimensão das quotas de mercado em diferentes países europeus explicam-se, na perspectiva das partes, historicamente pelos hábitos de compra dos operadores de telecomunicações, que na maioria dos casos constituem monopólios estatais. Com a progressiva liberalização dos mercados das telecomunicações este fenómeno tenderá, contudo, a perder gradualmente importância, uma vez que a crescente pressão concorrencial induzirá os operadores de telecomunicações a adoptarem hábitos de compra mais orientados pelos custos.

a) *Postos instalados em locais «públicos»*

(60) No passado, os mercados dos postos para instalação em locais «públicos» apresentaram um cunho marcadamente nacional. Os postos instalados em locais «públicos» eram explorados por serviços telefónicos estatais. Existiam especificações nacionais que dificultaram, no passado, o acesso dos fornecedores deste tipo de postos aos mercados de outros Estados-membros. As encomendas eram sistematicamente atribuídas a um pequeno grupo de fornecedores nacionais, de modo que estes detinham habitualmente elevadas quotas de mercado nos respectivos países. Os fornecedores estrangeiros só podiam abastecer os mercados não nacionais através de filiais estabelecidas a nível nacional. Esta política de compras fomentou o surgimento de diferentes especificações e normas técnicas aplicáveis às redes de telefones públicos, que ainda hoje se mantêm.

(61) Em praticamente todos os Estados-membros, o domínio dos postos instalados em locais «públicos» não está ainda liberalizado (excepções: Reino Unido, Suécia e Finlândia). Nos diferentes países, incluindo aqueles em que este sector já se encontra liberalizado, continua a existir uma forte influência por parte das sociedades de telecomunicações (que foram ou são ainda estatais). Estas sociedades exploram a totalidade ou (nos mercados liberalizados) a grande maioria dos postos instalados em locais «públicos», o que lhes permite impor, relativamente à sua rede de telefones públicos, especificações e normas técnicas que os fabricantes têm de respeitar. As divergências entre os diferentes países no que diz respeito a estas especificações e normas técnicas, nomeadamente a «filosofia em matéria de segurança», são de tal forma acentuadas que tornam necessário desenvolver, pelo menos para os grandes Estados-membros, um modelo específico de telefone público.

(62) A questão de saber se os postos instalados em locais «públicos» continuam a constituir, tal como no passado, mercados de dimensão nacional, pode no entanto ser aqui deixada em aberto, dado que a operação de concentração entre a Siemens e a Elektrowatt apenas produz efeitos concorrenciais significativos no mercado alemão dos postos instalados em locais «públicos». É, por conseguinte, suficiente verificar se a Alemanha deve ser considerada um mercado geográfico relevante distinto.

(63) As características estruturais mais importantes no domínio dos postos instalados em locais «públicos» na Alemenha são as seguintes:

— a Deutsche Telekom adquiriu no passado e continua ainda hoje a adquirir postos para instalação em locais «públicos» exclusiva-

[6] JO C 308 de 17.10.1996, p. 4.

mente a empresas estabelecidas na Alemanha,

— não se prevê, no período de projecção, alterações a nível deste comportamento, uma vez que o contrato respeitante ao desenvolvimento e fabrico do novo sistema de telefones de cartão, que deverá substituir a actual geração de telefones de cartão, foi já atribuído pela Deutsche Telekom a dois fornecedores nacionais, a saber a Siemens e a Landis & Gyr,

— a atribuição deste contrato em 1992 não se processou mediante concurso público a nível europeu, o que permite concluir que não existe ainda, na Alemanha, uma concorrência genuína a nível europeu no domínio dos postos instalados em locais «públicos». Consequentemente, e tendo em conta que o contrato para o desenvolvimento e fabrico do novo sistema de telefones de cartão foi atribuído à Siemens e à Landis & Gyr, considera-se também que, no período de projecção, não haverá lugar ao lançamento de concursos públicos a nível europeu para a aquisição de postos para instalação em locais «públicos».

(64) Tendo em conta as actuais características estruturais do mercado dos telefones instalados em locais «públicos» na Alemanha, o mercado alemão deve ser considerado um mercado geográfico de referência distinto, com vista a determinar se a operação de concentração dará origem à criação de uma posição dominante susceptível de restringir significativamente a concorrência efectiva neste sector.

b) *Postos instalados em locais «privados»*

(65) Também no domínio dos postos instalados em locais «privados», as condições de mercado e de concorrência continuam a ser muito diferentes entre os Estados-membros, nomeadamente no que diz respeito à densidade dos telefones. Trata-se, no entanto, de um sector que se encontra já liberalizado em todos os Estados-membros, com excepção da Itália. Também neste sector, as sociedades de telecomunicações (que foram ou são ainda estatais) continuam a ter uma quota de mercado substancial, muito embora a concorrência por parte de operadores privados esteja a aumentar. As redes de telefones instalados em locais «privados» necessitam igualmente de medidas de segurança, bem como de um centro de gestão da rede, com o correspondente suporte lógico. Não obstante, neste caso, o operador privado pode escolher livremente quer a norma quer o suporte lógico. Assim um operador privado multinacional pode exercer actividades em diferentes países utilizando os mesmo sistemas. Para tal, tem apenas de instalar uma interface de ligação à rede correspondente. A Comissão considera, por conseguinte, que o mercado dos postos instalados em locais «privados» abrange, no mínimo, o território do EEE.

C. APRECIAÇÃO

1. **Gestão técnica de imóveis**

a) *Sistemas de gestão técnica de imóveis*

(66) A Siemens e a Elektrowatt operam ambas no mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis. De acordo com estimativas das partes, este mercado representa, a nível do EEE, cerca de 1,6 mil milhões de ecus. A operação de concentração dará origem a uma quota de mercado cumulada de [30 % a 40 %] (*) ([25 % a 35 %] para a Elektrowatt através da Landis & Staefa e [0 % a 10 %] para a Siemens).

(67) Para além das partes, os principais fornecedores de sistemas de gestão técnica de imóveis são as empresas americanas Honeywell Inc. (a seguir denominada «Honeywell») e Johnson Controls Inc. (a seguir denominada «Johnson»). A Honeywell e a Johnson são consideradas os operadores de referência a nível mundial deste mercado. No âmbito do EEE, a Honeywell e a Johnson detêm quotas de mercado de cerca de [10 % a 20 %] e [5 % a 15 %], respectivamente. A TA Control e a Danfoss são também concorrentes importantes que concentram a sua actividade nos países escandinavos, onde detêm quotas de mercado que, segundo as estimativas da Comissão, podem atingir os 20 %. No restante território do EEE, existem ainda outros concorrentes que normalmente concentram a sua actividade num único ou num número limitado de Estados-membros, situando-se as suas quotas de mercado entre 5 % e 15 %. Este grupo integra empresas como a Satchwell no Reino Unido e em França, a Kieback & Peter na Alemanha, a Sauter ([7]) na Alemanha e em França e a Priva no Países Baixos.

(68) Existe uma sobreposição de actividades entre o mercado da gestão técnica de imóveis e vários mercados vizinhos, tais como o mercado da construção de aparelhos de aquecimento, de ventilação e de climatização, da engenharia informática (equipamento informático e suporte lógico), da electrotécnica, das técnicas de comando dos processos industriais e da engenharia de segurança de imóveis. As empresas que operam nestes sectores são potenciais concorrentes e algumas delas exercem já actividades no mercado da gestão técnica de imóveis.

(69) Tendo em conta a existência de um conjunto de concorrentes, entre os quais empresas poderosas

(*) Na versão publicada não são facultados dados de carácter confidencial.

([7]) A Elektrowatt é proprietária de 36 % das acções da Sauter, não dispondo, todavia, de direitos de voto. A Decisão IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr (ver nota 4), considerando 35, determinou que a Elektrowatt não podia influenciar o comportamento da Sauter

do ponto de vista financeiro que detêm uma posição de liderança a nível mundial, bem como a possiblidade de outros potenciais concorrentes que operam em mercados vizinhos virem a implantar-se neste mercado, não se afigura provável que a operação de concentração permita à Siemens e à Elektrowatt assumirem uma posição dominante no mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis.

b) *Manutenção*

(70) As observações precedentes são igualmente válidas em relação ao mercado da manutenção dos sistemas de gestão técnica de imóveis. É certo que, frequentemente, a manutenção é assegurada pela empresa que fornece ou instala o sistema. Não obstante, existem também empresas especializadas neste domínio, em especial pequenas empresas que operam à escala regional. No que diz respeito às partes, apenas a Elektrowatt/Landis & Staefa exerce uma actividade significativa no domínio da manutenção (quota de mercado de [10 % a 20 %] no âmbito do EEE). Neste sector, a Siemens apenas opera na Alemanha e na Bélgica/Luxemburgo, onde detém quotas de mercado de [0 % a 10 %] e [0 % a 10 %], respectivamente.

2. **Sistemas de segurança de imóveis**

a) *Dispositivos de detecção de incêndios*

(71) De acordo com os dados apresentados pelas partes notificantes, o mercado comunitário dos dispositivos de detecção de incêndios representa aproximadamente 1,8 mil milhões de ecus. A Alemanha constitui o principal mercado nacional (cerca de 550 a 600 milhões de ecus), seguida pela França (aproximadamente 300 milhões de ecus) e pelo Reino Unido (entre 250 e 300 milhões de ecus). Neste sector, a operação de concentração apenas provocará uma cumulação de quotas de mercado significativa na Alemanha e na Dinamarca.

(72) Embora a Siemens detenha quotas de mercado superiores a 30 % no Luxemburgo, nos Países Baixos e na Áustria, a Elektrowatt não opera nestes países. Da mesma forma, a Elektrowatt representa mais de 30 % do mercado na Finlândia, em França, em Portugal e na Suécia, países em que a Siemens não exerce quaisquer actividades. A operação de concentração não dará assim origem à cumulação de quotas de mercado nestes países. Não é pois provável que o simples desaparecimento de um potencial concorrente se traduza na criação de uma posição dominante. Da mesma forma, não há indícios de que a Siemens ou a Elektrowatt detenham já uma posição dominante num destes países. Em todos estes mercados existem, com efeito, concorrentes com quotas superiores a 10 %, tendo ainda surgido, em todos eles, novos concorrentes, entre os quais as empresas americanas Tyco e Notifier, sendo esta última considerada um concorrente particularmente agressivo. A situação nos mercados nacionais abrangidos pode ser apreciada do seguinte modo.

— Alemanha

(73) Na Alemanha, a Siemens tem uma quota de mercado de cerca de [35 % a 50 %] no domínio dos dispositivos de detecção de incêndios, o que lhe assegura uma posição de liderança. A Elektrowatt/Cerberus praticamente não opera neste sector na Alemanha (quota de mercado inferior a [< 5 %]). Os principais concorrentes são a Bosch (quota de mercado de cerca de [15 % a 25 %], segundo as estimativas da Comissão), a Caradon Esser (quota de mercado de aproximadamente [15 % a 25 %], segundo as estimativas da Comissão) e a Hekatron (propriedade da Schweizer Securiton AG) (segundo as estimativas da Comissão, cerca de [10 % a 20 %]). Paralelamente, existem outros fornecedores cujas quotas de mercado podem atingir os 10 % (por exemplo, a Fritz Fuss e a Tyco).

(74) Em virtude da cumulação mínima de quotas de mercado e da existência de, pelo menos, três concorrentes importantes, a operação de concentração não deverá dar origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante (individual) da Siemens no mercado alemão dos dispositivos de detecção de incêndios. A entrada neste mercado de novos concorrentes, designadamente a Tyco, que opera a nível internacional no sector dos dispositivos de detecção de incêndios e outros sistemas de segurança, e a empresa austríaca Schrack, demonstra além disso que os entraves ao acesso ao mercado não são muito significativos.

(75) O mercado alemão dos sistemas de detecção de incêndios caracteriza-se por uma concentração relativamente forte. Não obstante, a operação de concentração não deverá traduzir-se numa posição dominante conjunta da Siemens e dos três outros principais fornecedores. A repartição irregular das quotas de mercado e sobretudo o facto de os dispositivos de detecção de incêndios constituírem produtos altamente heterogéneos, concebidos de acordo com as exigências específicas de cada cliente, contribuem para afastar esta possibilidade. É pois pouco provável que os concorrentes venham a adoptar um comportamento uniforme neste mercado.

— Dinamarca

(76) A Siemens detém neste país uma quota de mercado de cerca de [10 % a 25 %] no que diz respeito aos dispositivos de detecção de incêndios, contra aproximadamente [25 % a 40 %] para a Elektrowatt/Cerberus. A quota de mercado cumulada das partes atinge assim, de acordo com as suas próprias indicações, cerca de [40 % a 60 %], embora alguns concorrentes a conside-

rem significativamente inferior. O principal concorrente neste mercado, actual detentor da posição de liderança, é a empresa dinamarquesa Falck, que propõe uma ampla gama de produtos no domínio da engenharia de segurança de imóveis, bem como da protecção e combate aos incêndios. A Falck dispõe nomeadamente de um excelente acesso aos organismos públicos na Dinamarca, dado que a empresa fornece, por exemplo, mais de 60 % do material de combate aos incêndios adquirido pelas autarquias dinamarquesas. Os outros concorrentes importantes no sector dos dispositivos de detecção de incêndios na Dinamarca são as empresas Dansk Hustelefon Selskab (quota de mercado de cerca de [5 % a 10 %], Wormald, propriedade do grupo americano Tyco (quota de mercado de cerca de [5 % a 10 %], Semco e Eifa (quotas de mercado inferiores a 5 %).

(77) As vantagens específicas de que a Falck dispõe no seu mercado nacional relativamente às partes permitirão a esta empresa conservar, mesmo após a concentração, a sua forte posição no mercado dinamarquês dos sistemas de segurança (quota de mercado de cerca de 50 %, segundo as suas próprias estimativas). A forte posição da Siemens e da Elektrowatt no sector dos dispositivos de detecção de incêndios será também relativizada pela sua reduzida importância no sector dos sistemas de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis (só a Elektrowatt opera neste domínio na Dinamarca, sendo a sua quota de mercado inferior a 10 %), dado que pelo menos uma parte dos clientes prefere adquirir a um único e mesmo fornecedor de sistemas de segurança completos. A Falck, pelo contrário, detém uma forte posição igualmente no sector dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis.

(78) Pode assim excluir-se a possibilidade de a operação de concentração permitir à Siemens e à Elektrowatt assumirem uma posição dominante (individual) no mercado dinamarquês dos dispositivos de detecção de incêndios. Da mesma forma, a operação de concentração também não dará origem ao surgimento de um oligopólio dominante, nomeadamente em virtude da heterogeneidade dos produtos, da reduzida transparência que caracteriza este mercado e dos entraves pouco significativos à entrada de novos concorrentes no mercado.

b) *Dispositivos de protecção contra intrusões/ /outros sistemas de segurança de imóveis*

(79) As partes avaliam em aproximadamente 3,7 mil milhões de ecus o mercado comunitário dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança de imóveis. O Reino Unido constitui o principal mercado nacional neste domínio (mil milhões de ecus aproximadamente), seguido da Alemanha (entre 750 e 800 milhões de ecus) e da França (550 a 600 milhões de ecus). Neste sector, a actividade da Siemens apenas assume uma certa importância na Alemanha e na Áustria, sendo mínimas as suas actividades em Itália e nos Países Baixos (quota de mercado inferior a [1 %]). Neste domínio, a Elektrowatt também não opera em todos os Estados-membros.

(80) A operação de concentração só provocará uma cumulação de quotas de mercado significativa na Alemanha. A Siemens e a Elektrowatt detêm neste país quotas de mercado de cerca de [5 % a 15 %] e [0 % a 10 %], respectivamente. A Bosch lidera o mercado neste sector, com uma quota de [30 % a 40 %], segundo as estimativas da Comissão, existindo paralelamente outros concorrentes que não detêm, no entanto, quotas de mercado superiores a 10 %. Tendo em conta a estrutura deste mercado, pode excluir-se a possibilidade de criação de uma posição dominante individual ou de um oligopólio dominante.

(81) Em todos os outros Estados-membros, as quotas de mercado da Siemens e da Elektrowatt são inferiores a 10 % ou rondam esta percentagem. Na maioria dos Estados-membros, a operação de concentração não dará origem a qualquer cumulação de quotas de mercado. O risco de criação de uma posição dominante nestes mercados está assim manifestamente excluído.

3. **Contadores de energia, técnicas de telecomando centralizado, sistemas de gestão de energia, técnicas de gestão de redes (equipamentos de comando e de regulação para fornecedores de energia)**

a) *Contadores de electricidade*

(82) A Siemens e a Elektrowatt detêm quotas de mercado significativas no domínio dos contadores de electricidade. De acordo com as suas próprias indicações, a nível do EEE a sua quota de mercado cumulada eleva-se a cerca de [30 % a 45 %] (Siemens [10 % a 20 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15 % a 25 %], sendo no entanto tendencialmente avaliada pelos seus concorrentes como ligeiramente mais elevada. Neste sector não existem sobreposições em todos os Estados-membros. De acordo com as suas indicações, a Elektrowatt/Landis & Gyr detém [85 % a 100 %] do mercado na Grécia e [40 % a 50 %] em Portugal, países em que a Siemens não opera. Por seu turno, a Siemens detém uma quota de mercado de cerca de [65 % a 85 %] na Irlanda, país onde a Elektrowatt não exerce quaisquer actividades.

(83) Em todos os outros Estados-membros existem sobreposições entre as duas empresas. Na Suécia, as partes atingem, de acordo com as suas próprias indicações, uma quota de mercado de [5 % a 15 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5 % a 15 %]). Na Noruega e no Reino Unido, a quota de mercado cumulada das duas empresas é inferior a 30 % (Noruega: Sie-

mens [0 % a 10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15 % a 25 %], ou seja [20 % a 30 %]; Reino Unido: Siemens [15 % a 25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5 % a 15 %], ou seja [20 % a 30 %]). Alamenha, na Finlândia, em França e em Espanha, a quota de mercado cumulada é inferior a 40 % (Alemenha: Siemens [20 % a 30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5 % a 15 %], ou seja [30 % a 40 %]; Finlândia: Siemens [0 % a 10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [20 % a 30 %], ou seja [30 % a 40 %]; França: Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [30 % a 40 %], ou seja [30 % a 40 %]; Espanha: Siemens [5 % a 15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [20 % a 30 %], ou seja [35 % a 45 %]. Em Itália e nos Países Baixos, as partes detêm uma quota de mercado cumulada inferior a 50 % (Itália: Siemens [25 % a 35 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15 % a 25 %], ou seja [45 % a 55 %]; Países Baixos: Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [40 % a 50 %], ou seja [40 % a 50 %]. Na Bélgica na Dinamarca e na Áustria, as partes atingem uma quota de mercado cumulada superior a 50 % (Béglica: Siemens [15 % a 25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %], ou seja [45 % a 55 %]; Dinamarca: Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [45 % a 55 %], ou seja [45 % a 55 %]; Áustria: Siemens [20 % a 30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35 % a 45 %], ou seja [60 % a 70 %]).

(84) Para além das partes, opera ainda nos mercados dos contadores de electricidade em praticamente todos os Estados-membros a empresa Schlumberger. Tal como as partes, esta empresa produz contadores mecânicos, electromecânicos e electrónicos. A Schlumberger, que lidera actualmente o mercado, detém a nível do EEE uma quota de cerca de [30 % a 40 %]. Segundo as estimativas da Comissão, as quotas de mercado da Schlumberger elevam-se a [40 % a 50 %] na Bélgica/Luxemburgo, [30 % a 40 %] na Alemanha, [45 % a 55 %] em França, [40 % a 50 %] em Itália, [55 % a 65 %] em Portugal, [45 % a 55 %] em Espanha, [25 % a 35 %] na Escandinávia (Dinamarca, Noruega, Suécia e Finlândia) e [25 % a 35 %] na Grécia, na Irlanda e na Áustria.

(85) Um outro importante concorrente implantado em vários Estados-membros é a empresa eslovena Iskra Emeco, que possui a maior fábrica de contadores da Europa em termos de volume de produção. Esta empresa produz também contadores mecânicos, electromecânicos e electrónicos. De acordo com as estimativas da Comissão, a quota de mercado da Iskra-Emeco na Alemanha situa-se em [20 % a 30 %], sendo na Bélgica inferior a 20 % e nos Países Baixos compreendida entre [20 % a 30 %]. Esta empresa opera também na Dinamarca, na Noruega, na Suécia, na Finlândia, em Itália, em Espanha e no Reino Unido, mas as quotas de mercado que detém actualmente nestes países são ainda inferiores a 10 %.

(86) A empresa finlandesa Enermet é também um concorrente importante. Esta empresa produz nomeadamente emissores e receptores de telecomando centralizado, sistemas automáticos de leitura de contadores e contadores de electricidade electrónicos. Até ao momento, a Enermet centralizou as suas actividades essencialmente na Escandinávia, onde, segundo as partes, detém a liderança do mercado no domínio dos contadores. Para além disso, a Enermet opera ainda na Alemanha e nos Países Baixos, onde dispõe de sucursais.

(87) O grupo ABB, que tem uma importante quota do mercado americano na sequência da aquisição das actividades da Westinghouse no domínio dos contadores, está também em vias de reforçar a sua presença a nível europeu no sector dos contadores de electricidade. Actualmente, este grupo possui, em território do EEE, instalações de produção de contadores de electricidade na Suécia, na Alemanha e no Reino Unido. Até à aquisição da empresa britânica GEC Meters em 1996, o ABB desenvolvia actividades unicamente no domínio dos contadores electrónicos. Desde então, o ABB passou igualmente a produzir contadores mecânicos no Reino Unido. De acordo com estimativas dos seus concorrentes, a quota de mercado do ABB no Reino Unido ronda os [10 % a 15 %].

(88) Paralelamente às empresas anteriormente citadas, existem ainda outros concorrentes que operam a nível regional e local. É o que sucede, por exemplo na Alemanha, com a empresa Deutsche Zählergesellschaft (a seguir denominada «DZG»), que exerce, no entanto, também actividades, pese embora de âmbito limitado, na Bélgica, na Dinamarca, nos Países Baixos e na Áustria. Em França, operam a este nível as empresas Chauvin Arnoux/Matra e Sagem, que fornecem contadores electrónicos à empresa Electricité de France (a seguir denominada «EdF»). A Sagem possui igualmente uma sucursal em Espanha. No Reino Unido, são de referir neste contexto as empresas AMPY, Horstmann e Polymeteres Response International, que operam no sector dos contadores electrónicos.

(89) Os principais adquirentes de contadores de electricidade são as empresas de fornecimento de energia. A concentração dos clientes é extremamente diferenciada nos vários Estados-membros. Enquanto na Alemanha, por exemplo, existem cerca de 500 empresas de fornecimento de energia de dimensão variável (desde os nove grandes consórcios, como o RWE, o PreussenElektra e o VEW, passando pelos redistribuidores regionais até às centrais urbanas), em França, na Itália e na Grécia, os fornecedores de contadores dispõem apenas de um único interlocutor (respectivamente, a EdF; a ENEL e a Public Power Corporation). Em média, os 20 maiores clientes representam, no entanto, 80 % do mercado. As

empresas de fornecimento de energia possuem um conhecimento do mercado e um poder de negociação suficientes, que exploram através do lançamento de concursos públicos a nível da Europa.

(90) Os adquirentes interrogados pela Comissão confirmaram que, nos últimos cinco anos, os preços dos contadores, quer mecânicos, quer electrónicos, registaram em todos os Estados-membros uma forte regressão. Embora os preços destes dois tipos de contadores tenham mantido uma relativa estabilidade até 1993, têm registado desde então uma acentuada diminuição, que atinge os 20 % a 40 %. Na perspectiva dos adquirentes, esta redução dos preços deve-se ao comportamento concorrencial activo dos fornecedores. A maioria dos adquirentes considera que os preços dos contadores mecânicos tenderá a estabilizar-se no nível actual. Em contrapartida, prevêem novas reduções de preço no que diz respeito aos contadores electrónicos. Por seu turno, os fornecedores consideram que a diminuição dos preços resulta do lançamento de concursos públicos europeus por parte das empresas de fornecimento de energia, o que lhes permite comparar os preços. Por outro lado, a pressão concorrencial, já sensível, que acompanha o processo de liberalização dos mercados da electricidade, deverá contribuir para uma maior consciencialização das empresas de fornecimento de energia relativamente aos custos, o que acentuará a pressão sobre os fornecedores no sentido de reduzirem os preços.

(91) A forte concorrência exercida pelos fornecedores de contadores electrónicos é também avançada como explicação para a diminuição dos preços. As investigações realizadas pela Comissão permitiram concluir que existe uma forte concorrência a nível da concepção e fabrico destes produtos. Nos últimos anos, assistiu-se à entrada de vários concorrentes neste mercado, tais como o ABB nos Estados Unidos e no EEE, a Sagem em França e a AMPY no Reino Unido. Os entraves ao acesso ao mercado são praticamente insignificantes neste sector, pelo menos para empresas que exerçam já actividades no domínio dos produtos electrónicos. Os preços dos contadores electrónicos registaram uma diminuição nos últimos anos.

(92) A crescente substituição dos contadores mecânicos por contadores electrónicos reforçou a pressão sobre os fornecedores de contadores mecânicos, tendo contribuído de forma acentuada para a redução dos preços destes produtos. Além disso, a política de preços agressiva praticada pela Iskra Emeco, citada quer pelos adquirentes, quer pelos seus concorrentes, forçou os restantes fornecedores de contadores mecânicos a baixarem ainda mais os seus preços, por forma a não perderem clientes habituais ou a recuperarem contratos perdidos.

(93) Tendo em conta esta estrutura de mercado, não é previsível que a operação de concentração venha a criar ou a reforçar uma posição dominante individual das partes, pese embora a elevada quota de mercado cumulada que detêm nos Estados-membros mais fortemente afectados, a saber, a Bélgica, a Dinamarca, os Países Baixos e a Áustria.

— Bélgica

(94) As quotas de mercado das partes na Bélgica têm-se caracterizado nos últimos três anos por fortes oscilações. De acordo com as estimativas das partes, a sua quota de mercado cumulada ascendia a [45 % a 55 %] em 1995/1996 (Siemens [15 % a 25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %]), o que significa praticamente uma duplicação no espaço de três anos. Em 1994/1995, a quota de mercado cumulada destas empresas era de [20 % a 30 %] (Siemens [0 % a 10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15 % a 25 %]) e em 1993/1994 de [15 % a 25 %] (Siemens [5 % a 15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5 % a 15 %]). Os concorrentes mais importantes neste país são Schlumberger (quota de mercado entre [40 % a 50 %] e a Iskra Emeco (quota de mercado inferior a 20 %). A DZG opera igualmente no mercado belga. Na Bélgica, os fornecedores são essencialmente confrontados com um forte cliente, a Electrabel, cuja política e decisões de compra determinam as quotas de mercado dos fornecedores. A Electrabel cobre anualmente as suas necessidades em termos de contadores de electricidade através do lançamento de concursos públicos a nível europeu. Nos últimos anos, a Electrabel adquiriu contadores de electricidade pelo menos a quatro fornecedores diferentes, e nada indica que esta política de compras irá alterar-se no futuro.

— Dinamarca

(95) Na Dinamarca, a elevada quota de mercado detida conjuntamente pelas empresas decorre essencialmente da forte posição da Elektrowatt/ /Landis & Gyr. A cumulação de quotas de mercado neste país é extremamente limitada. Segundo as suas próprias indicações, as partes detinham uma quota de mercado cumulada de [45 % a 55 %] em 1995/1996 (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [45 % a 55 %]). Em 1994/1995, a sua quota de mercado cumulada situava-se em [50 % a 60 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [45 % a 55 %], sendo em 1993/1994 de [50 % a 60 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [50 % a 60 %]). Enquanto a quota de mercado da Siemens se manteve sempre inferior a [5 %] nos últimos anos, a Elektrowatt/Landis & Gyr perdeu aproximadamente 5 % do mercado no mesmo período. Na Dinamarca, operam ainda outras empresas, designadamente a Schlumberger, a Enermet, a Iskra Emeco, o ABB e a DZG. Os adquirentes inquiridos pela Comissão cobrem as suas necessidades em termos de con-

tadores através de concursos públicos lançados a nível europeu. Na Dinamarca, o número de contadores electrónicos instalados mesmo a clientes particulares tem registado um aumento progressivo. Entre os fornecedores que, tal como as partes, a Schlumberger e a Iskra Emeco, produzem igualmente contadores mecânicos, existe uma concorrência renhida com vista à obtenção dos últimos contratos de fornecimento de contadores mecânicos. A concorrência a nível dos preços é acentuada por empresas tais como a Enermet e o ABB, que comercializam exclusivamente contadores electrónicos e pretendem aumentar as suas quotas de mercado no sector das famílias.

— Países Baixos

(96) Também nos Países Baixos, a elevada quota de mercado conjunta das partes resulta essencialmente da forte posição da Elektrowatt/Landis & Gyr. Neste país, a cumulação de quotas de mercado é extremamente reduzida. Segundo as suas próprias indicações, as partes detinham uma quota de mercado cumulada de [40 % a 50 %] em 1995/1996 (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/ /Landis & Gyr [40 % a 50 %]). Em 1994/1995, a quota de mercado cumulada era de [40 % a 50 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35 % a 45 %]), e em 1993/1994 de [40 % a 50 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35 % a 45 %]). Paralelamente às partes, operam também no mercado neerlandês as empresas Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco e DZG. Os adquirentes inquiridos pela Comissão realizam concursos públicos a nível europeu, por vezes conjuntamente, por forma a cobrirem as suas necessidades em termos de contadores. Nos Países Baixos, estão a ser instalados desde 1996 contadores electrónicos também aos consumidores particulares. Na perspectiva da substituição, já em curso, dos contadores mecânicos por modelos electrónicos no sector das famílias, é de prever um reforço gradual da concorrência entre os fornecedores de contadores mecânicos e electrónicos, por um lado, e entre estes e os que fornecem exclusivamente contadores electrónicos, por outro.

— Áustria

(97) Segundo os seus próprios dados, as partes detinham uma quota de mercado conjunta de [60 % a 70 %] em 1995/1996 (Siemens [20 % a 30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35 % a 45 %]). Em 1994/1995, a quota de mercado cumulada situava-se em [55 % a 65 %] (Siemens [20 % a 30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [30 % a 40 %]), e em 1993/1994 em [60 % a 70 %] (Siemens [15 % a 25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35 % a 45 %]). Paralelamente às partes, operam ainda na Áustria as empresas Schlumberger, cuja quota de mercado se situa entre [25 % a 35 %] e a DZG e a Bayrische Zählerrevision Bauer, que detêm, no entanto, quotas de mercado mais reduzidas.

(98) As quotas de mercado extremamente elevadas detidas pelas partes na Áustria até ao momento resultam essencialmente das condições de concorrência específicas existentes neste Estado-membro. Até ao início dos anos 90, os preços dos contadores de electricidade na Áustria eram regulamentados. Os raros fabricantes de contadores de electricidade implantados neste país mantinham relações comerciais tradicionais duradouras com os seus clientes. A regulamentação do mercado não incentivava os clientes a procurarem preços mais atractivos e fornecedores alternativos.

(99) Todavia, nos últimos anos, como confirmado por todos os adquirentes inquiridos, os preços dos contadores de electricidade registaram uma redução drástica (até 60 %), essencialmente devido à adesão da Áustria à União Europeia e ao lançamento de concursos públicos a nível comunitário por parte dos adquirentes austríacos a partir de 1995. É certo que os fornecedores tradicionais conseguiram impor-se aquando dos primeiros concursos públicos, o que não permite no entanto conluir que, no futuro, as partes continuarão a conservar, com base nas elevadas quotas de mercado que ainda detêm, uma margem de manobra que a concorrência não consiga controlar suficientemente. Na Áustria, tal como sucede já noutros Estados-membros, o lançamento de concursos públicos europeus permitirá aumentar a transparência a nível dos preços e exercer uma maior pressão sobre os fornecedores, no sentido de diminuírem os preços. Além disso, é conveniente tomar em consideração o facto de a Iskra Emeco procurar actualmente implantar-se no mercado austríaco. Esta evolução do mercado obrigará os fornecedores tradicionais a reduzirem ainda mais os seus preços, por forma a não perderem os seus clientes habituais.

(100) Também não é de prever que a operação de concentração dê origem à criação de uma posição dominante conjunta da Siemens/Elektrowatt e da Schlumberger, quer a nível dos diferentes Estados-membros, quer a nível do EEE. As investigações realizadas pela Comissão não indiciam qualquer atenuação da concorrência entre os principais fornecedores. A quebra de preços dos contadores observada em todos os Estados-membros demonstra que existiu uma forte concorrência a nível de preços, nos últimos anos, entre os principais fornecedores em todos os Estados-membros. Tendo em conta o poder de compra dos clientes e a intensidade da concorrência externa, pode prever-se uma concorrência substancial entre Schlumberger e a Siemens/Elektrowatt, mesmo após a concentração. As empresas de fornecimento de energia despõem de um conhecimento do mercado e de um poder de negociação suficientes, que exploram através de concursos públicos europeus. Os contratos continuam a ser atribuídos, no essencial, com base nos preços mais vantajosos. A pressão concorrencial, já sensível, que acompanha a liberaliza-

ção dos mercados da electricidade contribuirá para aumentar cada vez mais a consciencialização das empresas de fornecimento de energia relativamente aos custos, bem como para exercer uma pressão crescente por parte dos adquirentes sobre os fornecedores, por forma a que reduzam ainda mais os preços. Além disso, é necessário ter em conta que a substituição gradual dos contadores mecânicos por modelos electrónicos reforçará a pressão concorrencial, em especial sobre os principais fornecedores que, tal como a Schlumberger e a Siemens/Elektrowatt, produzem os dois tipos de contadores.

b) *Contadores de calor*

(101) No sector dos contadores de calor, a quota de mercado cumulada da Siemens e da Elektrowatt a nível do EEE é apenas ligeiramente superior a [10 % a 15 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/ /Landis & Gyr [5 % a 10 %]). Neste sector, existem importantes sobreposições entre as partes apenas na Dinamarca (Siemens [5 % a 10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %], ou seja [30 % a 40 %]) e na Áustria (Siemens [5 % a 15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %], ou seja [35 % a 45 %]). Na Alemanha, as partes detêm apenas uma quota de mercado conjunta inferior a 10 %. Paralelamente às partes, opera ainda neste sector na Alemanha a empresa Spanner Pollus (a seguir denominada «SPX», que conercializa contadores de calor fabricados pela Siemens, situando-se a sua quota de mercado entre [20 % a 30 %]. A nível europeu, este sector é liderado pela empresa ISTA (quota de mercado entre [20 % a 25 %]), que pertence ao grupo Raab Karcher (VEBA). Podem ainda referir-se neste contexto outros importantes fabricantes, como as empresas dinamarquesas Kamstrup, Danfoss e Grundfos. Para além disso, alguns fabricantes de contadores de electricidade, tais como a Schlumberger, o ABB e a Enermet, operam igualmente no domínio dos contadores de calor.

(102) A investigação demonstrou que as condições de concorrência no domínio dos contadores de calor são fundamentalmente idênticas às que caracterizam o sector dos contadores de electricidade. Os contadores de calor são essencialmente adquiridos por empresas de fornecimento de energia que operam no domínio do aquecimento à distância. Estas empresas cobrem as suas necessidades em termos de contadores de calor através de concursos públicos essencialmente a nível europeu. Os adquirentes inquiridos confirmaram que os preços dos contadores de calor registaram uma acentuada regressão nos últimos anos (até 50 %), prevendo alguns que esta tendência venha a manter-se nos próximos anos.

(103) Tendo em conta estas estruturas de mercado não se prevê que, pese embora a elevada quota de mercado conjunta, a operação de concentração venha a dar origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante individual das partes nos Estados-membros mais fortemente afectados, a saber, a Dinamarca, a Áustria e ainda a Alemanha.

— Dinamarca

(104) Na Dinamarca, a elevada quota de mercado conjunta das partes decorre essencialmente da forte posição detida pela Elektrowatt/Landis & Gyr. A cumulação de quotas de mercado neste país será insignificante. Em conformidade com os seus próprios dados, as partes detinham em 1995/1996 uma quota de mercado cumulada de [35 % a 45 %] (Siemens [5 % a 10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %]). Em 1994/1994, a quota de mercado cumulada era de [40 % a 50 %] (Siemens [5 % a 15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %]), e em 1993/1994 de [35 % a 45 %] (Siemens [15 % a 25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [20 % a 30 %]). Na Dinamarca, a liderança do mercado é assumida pela empresa Kamstrup. A concentração fará desaparecer um dos principais concorrentes no segmento dos contadores estáticos e as partes tornar-se-ão o segundo maior fornecedor do mercado. Para além das partes e da Kamstrup, exercem ainda actividades no domínio dos contadores de calor as empresas Grundfos (quota de mercado inferior a 20 %, segundo as estimativas da Comissão), Danfoss, Hydrometer e a empresa alemã Bailey-Fischer + Porter. As investigações efectuadas pela Comissão não indiciam qualquer atenuação da concorrência entre os principais fornecedores, designadamente a Kamstrup e a Siemens/Elektrowatt.

— Áustria

(105) Com base nas suas próprias indicações, as partes detinham neste país uma quota de mercado conjunta de [35 % a 45 %] em 1995/1996 (Siemens [5 % a 15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %]). em 1994/1995, a sua quota de mercado cumulada elevava-se a [40 % a 50 %] (Siemens [10 % a 20 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %]), e em 1993/1994 a [40 % a 50 %] (Siemens [10 % a 20 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25 % a 35 %]). A SPX, que opera igualmente no mercado austríaco, detém uma quota de mercado de [10 % a 20 %]. Os concorrentes mais importantes são a ISTA e a Kamstrup (que têm, individualmente, quotas de mercado de aproximadamente [10 % a 20 %]), bem como o ABB. De acordo com as informações fornecidas pelos adquirentes, a Kamstrup foi a empresa que mais se destacou no mercado austríaco, devido ao seu comportamento concorrencial agressivo em termos de preços praticados. Tendo em conta esta situação, também em relação a este país, não existem quaisquer indícios de que a operação de concentração possibilitará às partes uma posição que lhes permita subtraírem-se à pressão concorrencial exercida pelos outros fornecedores.

— Alemanha

(106) De acordo com as suas próprias indicações, em 1995/1996, as partes detinham neste país uma quota de mercado conjunta de [5 % a 15 %] (Siemens [0 % a 10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [0 % a 10 %]). Essa quota de mercado havia sido, também no período de 1994/1995 e 1993/1994, inferior a [5 % a 15 %]. Na Alemanha e de acordo com as investigações da Comissão, a SPX detinha uma quota de mercado entre [20 % e 30 %] em 1995/1996. Como principais concorrentes podem referir-se a ISTA (quota de mercado de cerca de [25 % a 35 %]), bem como a Danfoss e a Kamstrup, cujas quotas de mercado são contudo, actualmente, ainda inferiores a 5 %. Com efeito, a Siemens e a Landis & Gyr são, juntamente com a Kamstrup, os únicos fornecedores de contadores de calor de ultra-sons na Alemanha. Não obstante, este tipo de contadores representa actualmente apenas 15 % do mercado dos contadores de calor. Devido à crescente instalação de contadores de ultra-sons na Alemanha e ao comportamento concorrencial agressivo da Kamstrup em termos de preços, confirmado por todos os inquiridos, deve partir-se do princípio de que existe uma concorrência efectiva a nível dos preços entre a Siemens/ /Elektrowatt/Landis & Gyr e a Kamstrup. Consequentemente, também não existem, neste caso, indícios de que a operação de concentração venha a dar origem à criação de uma posição dominante das partes no mercado alemão dos contadores de calor.

c) *Emissores e receptores de telecomando centralizado*

(107) No domínio dos emissores e receptores de telecomando contralizado, que constituem também um mercado de reduzida dimensão (inferior a 100 milhões de ecus), a quota de mercado cumulada da Siemens e da Elektrowatt/Landis & Gyr no EEE situa-se, de acordo com as suas próprias indicações, em torno dos [25 % a 35 %] (Landis & Gyr [15 % a 25 %], Siemens [5 % a 15 %]). Em conformidade com as estimativas apresentadas pelos concorrentes das partes, essa quota de mercado cumulada é algo superior, não excedendo, no entanto, os 35 %. Os concorrentes mais importantes a nível internacional são a Schlumberger (quota de mercado a nível do EEE de [25 % a 35 %], segundo estimativas da Comissão), a Enermet (quota de mercado a nível do EEE de [15 % a 25 %]) e o ABB (quota de mercado a nível do EEE inferior a 10 %). Entretanto, a Iskra Emeco começou igualmente a comercializar emissores e receptores de telecomando centralizado, por enquanto apenas na Alemanha.

(108) Dado que a quota de mercado cumulada das partes a nível do EEE ascende no máximo a 35 % e que as quotas de mercado dos concorrentes mais próximos são elevadas, não se prevê que a operação de concentração venha a dar origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante. Por outro lado, pelos motivos seguidamente expostos, também não é previsível que a concentração permita a criação de uma posição dominante comum dos principais fornecedores. Os emissores e receptores de telecomando centralizado não são produtos homogénos. Têm de ser concebidos para poderem ser adaptados à rede (incluindo o suporte lógico) da empresa de fornecimento de electricidade em causa. Os clientes são constituídos essencialmente por fornecedores de energia com um forte poder de negociação. Além disso, os entraves ao acesso a este mercado são reduzidos, em especial para as empresas provenientes do sector da electrónica. Nos últimos cinco anos, os preços dos emissores e receptores de telecomando centralizado registaram uma acentuada redução. A quebra dos preços dos emissores e receptores de telecomando contralizado registada a nível do EEE demonstra que, nos últimos anos, existiu uma concorrência intensa em termos de preços entre os principais fornecedores. Devido ao forte poder de negociação da procura e à intensidade da concorrência externa, pode presumir-se que, mesmo após a concentração, prevalecerá neste sector uma concorrência substancial entre os principais concorrentes.

d) *Sistemas de gestão de energia*

(109) No domínio dos sistemas de gestão de energia, mercado que continua a ser relativamente reduzido (cerca de 100 milhões de ecus a nível do EEE), opera essencialmente a Elektrowatt/Landis & Gyr, sendo a sua quota de mercado a nível do EEE de aproximadamente [20 % a 30 %]. A Siemens exerce actividades neste sector unicamente na Bélgica, no Luxemburgo e na Alemanha, onde tem quotas de mercado inferiores a 10 %. A quota de mercado da Siemens a nível do EEE ronda [< 5 %]. A nível europeu, a Schlumberger é um concorrente importante (quota de mercado entre [10 % e 15 %] na União Europeia). Paralelamente, existe uma série de outros fornecedores nacionais e internacionais que operam neste sector (tais como a UPS, o ABB e a Datawatt).

(110) Tendo em conta a insignificante cumulação de quotas de mercado e o facto de, a nível do EEE, a quota de mercado cumulada das partes não exceder [20 % a 30 %], não é de prever que a operação de concentração venha a dar origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante.

e) *Técnicas de gestão de redes*

(111) O mercado das técnicas de gestão de redes a nível do EEE eleva-se a cerca de 700 milhões de ecus. Não é tarefa fácil proceder a uma quantificação precisa das quotas neste mercado, em virtude de estes sistemas constituírem invariavelmente equipamento de preço elevado, adaptado exactamente às exigências do cliente e à sua rede e com um período de vida de vários anos (até 20 anos). A atribuição de certas encomen-

das a uma empresa pode, por conseguinte, influenciar de forma decisiva a sua quota de mercado a nível nacional e mesmo a nível do EEE, o que provoca oscilação relativamente acentuadas. As partes avaliam a sua quota de mercado média no território do EEE em [25 % a 35 %], no que se refrere ao período de 1993/1994 e 1995/1996 (Siemens [15 % a 25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5 % a 15 %]). Como concorrentes mais importantes no plano internacional podem citar-se o ABB (quota de mercado entre [7 % e 15 %], segundo as estimativas da Comissão) e a Cegelec-AEG, que pertence ao grupo Alcatel-Alsthom (quota de mercado entre [5 % e 15 %], segundo as estimativas da Comissão). Paralelamente, existe um conjunto de outros concorrentes (por exemplo, a Harris, a PSI, a REPAS e a Westinghouse), que embore detenham quotas de mercado mais reduzidas, integram, em alguns casos, grupos de grande dimensão. Da mesma forma, alguns concorrentes de menor dimensão, que inicialmente operavam apenas à escala nacional, lograram, nos últimos anos, ampliar com êxito a sua área de actividade (por exemplo, a empresa austríaca SAT conseguiu implantar-se na Alemanha, nos Países Baixos, na Dinamarca e na Europa Oriental).

(112) As técnicas de gestão de redes constituem um mercado orientado para o serviço prestado e para as necessidades do cliente, cujo objectivo essencial consiste em dar resposta às exigências específicas das empresas de fornecimento de energia. O reduzido período de vida dos suportes lógicos em comparação com o do equipamento levanta um problema concreto, que torna a proximidade ao cliente e a flexibilidade mais relevantes do que a capacidade financeira da empresa. Também neste sector, os clientes são as empresas de fornecimento de energia que dispõem de um bom conhecimento do mercado e de poder de negociação. Por estas razões, considera-se que a operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante neste mercado.

4. Telefones públicos

a) *Postos instalados em locais «públicos»*

(113) Em 1996, o volume global de vendas de telefones públicos (instalados em locais «públicos» e «privados» no EEE era de cerca de 250 a 300 milhões de ecus, o que corresponde a um número total de cerca de 480 000 postos. Os postos instalados em locais «públicos» representam aproximadamente metade do valor das vendas, mas menos de um terço da quantidade total de postos, o que se deve ao preço unitário claramente mais elevado das instalações públicas. A Siemens e a Elektrowatt dispõem de uma posição mais forte no mercado dos postos instalados em locais «públicos», que se caracteriza por um número limitado de clientes e fabricantes, do que no sector das instalações «privadas». Segundo as suas próprias indicações, a quota de mercado cumulada das partes no sector dos telefones públicos no seu conjunto, a nível do EEE, situa-se em [25 % a 35 %] (Siemens: 5 % a 15 %], Elektrowatt: [20 % a 30 %]). As investigações da Comissão permitiram apurar que essa quota de mercado não excede [30 % a 40 %]. No domínio dos postos instalados em locais «públicos», a quota cumulada das partes é claramente mais elevada (superior a [35 % a 45 %] na União Europeia). A Landis & Gyr, uma filial da Elektrowatt, ocupa, pelo menos desde 1993, a liderança do mercado dos postos intalados em locais «públicos». Na sequência da aquisição do fabricante espanhol Amper Elasa, em Dezembro de 1996, a Siemens reforçou substancialmente a sua posição neste mercado. A nível dos mercados nacionais de postos instalados em locais «públicos», a operação de concentração só provocará uma cumulação de quotas de mercado na Alemanha. Com efeito, para além da Alemanha, a Siemens só opera em Espanha (através da Amper Elasa), país em que a Elektrowatt detém unicamente uma quota insignificante no mercado dos postos instalados em locais «privados», que ronda [<1 %].

— Alemanha

Estrutura do mercado

(114) Com cerca de 20 % da totalidade dos telefones públicos instalados na União Europeia (mais de [...] postos, [...] dos quais constituem telefones de cartão) e uma rede de postos instalados em locais «públicos» cuja densidade é de cerca dois postos por 1 000 habitantes, a Alemanha constitui o segundo maior mercado potencial do EEE. A evolução do mercado alemão é determinada pelos programas de renovação e de modernização do operador público Deutsche Telekom. Assim, entre 1994 e 1996, o número de postos instalados em locais «públicos» adquiridos registou uma regressão, em virtude de a Deutsche Telekom não ter aumentado o seu parque de telefones públicos, na perspectiva da introdução prevista de uma nova geração de telefones de cartão. O novo sistema de telefones de cartão deverá respeitar normas de segurança mais rigorosas. Este projecto foi objecto de um concurso público. Com a introdução, a partir do final de 1997, desta nova geração de telefones de cartão, que deverá substituir progressivamente os telefones de cartão actualmente em serviço, o mercado apresentará e registará de novo um aumento ([...] de telefones públicos por ano, no máximo, num total de cerca de [...] postos).

(115) Até 1995, existia ainda no mercado alemão dos postos instalados em locais «públicos» concorrência entre os três fabricantes, a saber, a Siemens, a Landis & Gyr e a Bosch Telecom. Não obstante, a Bosch Telecom viria a abandonar as suas actividades de desenvolvimento de novos

postos para instalação em locais «públicos» a partir de 1995, e actualmente apenas fornece aparelhos encomendados no âmbito dos contratos em curso. De qualquer modo, mesmo após 1996, a Deutsche Telekom podia ainda abastecer-se junto de pelo menos dois fabricantes. Tendo em conta o substancial poder de compra da Deutsche Telekom, as condições necessárias a uma concorrência efectiva neste mercado continuaram a estar garantidas, mesmo após a retirada da Bosch Telecom. Na verdade, com a Siemens e a Landis & Gyr presentes neste mercado, restavam ainda dois fabricantes em concorrência entre si.

Efeitos da operação de concentração

— Criação de uma posição dominante

(116) Na sequência desta operação de concentração entre a Siemens e a Elektrowatt, a Deutsche Telekom deixará de dispor da possibilidade de abastecer-se junto de dois fornecedores diferentes. O restabelecimento de uma oferta alternativa eficaz do ponto de vista concorrencial afigura-se altamente improvável a médio prazo. A Siemens e a Landis & Gyr desenvolveram, em cooperação com a Deutsche Telekom, o novo sistema «N.I.K.E.» […]. Num futuro próximo, o mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha será composto por telefones de cartão desenvolvidos pela Siemens e pela Landis & Gyr, que funcionarão com base em cartões telefónicos *Eurochip*. Consequentemente, por razões económicas e técnicas, a Siemens e a Landis & Gyr passarão a ser os únicos fornecedores possíveis deste tipo de aparelhos. Ao assegurar a participação destes dois fornecedores no desenvolvimento do novo sistema de cartões telefónicos, a Deutsche Telekom havia garantido o acesso a dois fornecedores independentes entre si, mas ainda familiarizados, em especial, com os pormenores do sistema de gestão. A operação de concentração permitirá à Siemens tornar-se o único fabricante de telefones públicos de cartão da nova geração. Desta forma, a Siemens passará a dispor de uma posição dominante no mercado alemão dos postos instalados em locais «públicos».

(117) […] Apesar desta margem de manobra teórica contratualmente estabelecida, a alteração da estrutura do mercado resultante da operação de concentração provocará uma limitação da concorrência. O acordo de cooperação N.I.K.E., concluído entre a Siemens e a Landis & Gyr, dizia respeito ao desenvolvimento de um novo sistema global. Todavia, devido ao seu forte poder de negociação enquanto cliente, a Deutsche Telekom mantinha a possibilidade de estimular de novo a concorrência, através de uma repartição das suas encomendas, permitindo-lhe, simultaneamente, evitar o risco técnico associado à instalação de postos não testados em locais «públicos», que muito possivelmente não estariam correctamente adaptados às exigências do respectivo sistema de gestão. Com o desaparecimento da fonte de abastecimento alternativa, desaparece este meio de pressão. As investigações realizadas pela Comissão permitiram confirmar que não é de prever a entrada no mercado de concorrentes potenciais susceptíveis de exercer uma concorrência efectiva.

(118) Mesmo que os entraves ao acesso à tecnologia desenvolvida pela Siemens pudessem ser superados através da concessão de uma licença, a entrada de um novo concorrente no mercado não seria vantajosa. Este novo sistema de telefones de cartão constitui uma linha de produção desenvolvida especificamente para o mercado alemão, o que restringe, por conseguinte, o volume do mercado. Além disso, operam já no mercado alemão, paralelamente à Siemens/Landis & Gyr outros concorrentes que foram e continuam ainda a ser fornecedores tradicionais da Deutsche Telekom. Estes fornecedores desenvolveram o novo sistema de telefones de cartão, conjuntamente com a Deutsche Telekom, para o mercado alemão e controlam a tecnologia utilizada. Por outro lado, a Deutsche Telekom celebrou já contratos de aquisição de […] quantidades com os seus fornecedores habituais.

(119) Deve ainda ter-se em conta que um potencial concorrente, mesmo que obtenha as licenças necessárias relativamente à tecnologia dos cartões telefónicos, não dispõe dos mesmos conhecimentos acerca do sistema no seu conjunto que a Siemens/Landis & Gyr enquanto empresa responsável pelo seu desenvolvimento. […]. Devido às exigências relacionadas com o sistema de base da empresa, uma completa alteração de fornecedor em relação às restantes quantidades a entregar […], ainda não definitivamente encomendadas à Siemens/Landis & Gyr, seria demasiado arriscada para a Deutsche Telekom. Pode, assim, pressupor-se que, a fim de minimizar os seus riscos, a Deutsche Telekom não encomendaria toda a quantidade restante a um potencial concorrente. Por conseguinte, as perspectivas de um potencial concorrente vir a obter uma encomenda interessante são extremamente reduzidas. Uma vez realizada a concentração, o efeito de encerramento do mercado resultante da relação contratual duradoura entre a Deutsche Telekom e o fabricante Siemens, que dominará então o mercado, exluirá qualquer possibilidade de exercício de uma pressão efectiva por parte de concorrentes potenciais.

Conclusão

(120) Tendo em conta a situação anteriormente descrita, a Comissão concluiu que a operação de concentração prevista dará origem à criação de uma

posição dominante por parte da Siemens no mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha, que restringirá substancialmente a concorrência neste mercado. Além disso, a Comissão verificou também que, em virtude do efeito de encerramento do mercado resultante da relação contratual duradoura entre a Deutsche Telekom e a Siemens, que passará a dominar o mercado na sequência da concentração, é altamente improvável o surgimento de pressões concorrenciais efectivas por parte de concorrentes potenciais. Não existem quaisquer indícios de que o poder de compra da Deutsche Telekom possa contrabalançar os efeitos identificados. O efeito de encerramento do mercado manter-se-á para além do período de cumprimento do contrato. Uma vez instalado o novo sistema de telefones de cartão, ou seja, uma vez completamente substituída a actual geração de telefones de cartão, a procura neste domínio restringir-se-á à manutenção e substituição do equipamento instalado. Consequentemente, a entrada no mercado de empresas que até ao momento nunca obtiveram qualquer encomenda por parte da Deutsche Telekom não será razoável em termos económicos, em virtude das reduzidas encomendas disponíveis com vista à substituição do equipamento, na medida em que o acesso a uma nova tecnologia, que implica avultados custos de investimento, normalmente só é rentável quando acompanhado de encomendas de volume considerável.

Compromisso proposto pelas partes

(121) No decurso do processo, as partes informaram a Comissão de que a Elektrowatt AG havia decidido alienar a terceiros todas as actividades e activos da filial Landis & Gyr que opera no domínio das comunicações, a saber, telefones públicos, cartões inteligentes e sinais visuais de segurança utilizados nas notas de banco e em documentos de segurança. A alienação do domínio de actividade «telefones públicos» é susceptível de dissipar as dúvidas da Comissão quanto à criação de uma posição dominante na Alemanha.

(122) No caso de esta alienação já não poder ser realizada antes da concretização da operação de concentração notificada, as partes propuseram assumir o seguinte compromisso:

(123) «1. A Siemens compromete-se, após ter adquirido o controlo exclusivo da Elektrowatt AG [dia de referência II na acepção dos acordos concluídos entre *(inter alia)* o Crédit Suisse e a Siemens, ver secção 2.1 da notificação], a velar por que a Elektrowatt AG e as empresas que lhes estão associadas alienem a um terceiro, […], todas as suas actividades relacionadas com o desenvolvimento, o fabrico e a comercialização de telefones públicos (postos instalados em locais "públicos" e "privados") (domínio a alienar). O terceiro em causa não deverá pertencer nem estar ligado ao grupo Siemens, e deverá tratar-se de um concorrente já existente ou potencialmente viável, […].

(124) 2. A Siemens compromete-se a garantir, após a realização da operação de concentração e previamente à alienação, que o domínio a alienar abrangerá a totalidade das actividades relacionadas com o desenvolvimento, o fabrico e a comercialização dos postos instalados em locais "públicos" e "privados". A Siemens compromete-se igualmente a manter, relativamente ao domínio a alienar, condições de concorrência similares às existentes antes da realização da operação de concentração. Além disso, a Siemens compromete-se ainda a velar por que as actividades comerciais no âmbito do domínio a alienar não sejam reduzidas para além do necessário no decurso normal das actividades, anteriormente à realização da alienação. […].

(125) 3. A Siemens compromete-se a garantir, após a realização da operação de concentração e previamente à alienação, que o futuro adquirente do domínio a alienar beneficiará de condições similares (em termos de direitos e deveres) às que haviam sido estabelecidas para a Landis & Gyr antes da concentração no que diz respeito ao sistema de telefones de cartão "N.I.K.E." desenvolvido conjuntamente pela Landis & Gyr e pela Siemens para a Deutsche Telekom. Isto significa, nomeadamente, que o adquirente disporá de direitos equivalentes aos que possuía a Landis & Gyr antes da concentração sobre a tecnologia do sistema de telefones de cartão "N.I.K.E." desenvolvida conjuntamente. No caso de a Landis & Gyr ter possuído patentes próprias ou outros direitos de propriedade intelectual, bem como saber-fazer próprio relativamente ao sistema de telefones de cartão "N.I.K.E.", a Siemens compromete-se a transferi-los para o adquirente. No caso de a Landis & Gyr não ter possuído patentes próprias ou outros direitos de propriedade intelectual, nem saber-fazer próprio, mas ter tido acesso à tecnologia desenvolvida pela Siemens, a Siemens compromete-se a conceder ao adquirente o mesmo acesso, nas mesmas condições que havia estabelecido para a Landis & Gyr.

(126) 4. […], a Siemens designará, em acordo com a Comissão, um administrador ("o administrador"), por exemplo, um banco de investimento.

Este terá por função controlar, por conta da Comissão, o cumprimento das obrigações assumidas pela Siemens no ponto 2, até à alienação do domínio a alienar. Ao administrador competirá ainda verificar o cumprimento, por parte da Siemens, das obrigações assumidas perante a Comissão no ponto 3, no âmbito da alienação, […].

(127) 5. Se a alienação não tiver sido realizada […] pela Siemens, a Siemens transferirá de forma irrevogável para o administrador todos os poderes de que dispõe sobre o domínio a alienar. O administrador terá então de proceder à alienação, […], por conta do ou dos proprietários, em conformidade com as práticas comerciais normais, […].

(128) 6. O administrador transmitirá à Comissão, enviando igualmente uma cópia à Siemens, trimestralmente, um relatório escrito sobre o controlo do cumprimento das obrigações assumidas pela Siemens realtivamente à Comissão.

(129) 7. Antes da assinatura de qualquer contrato vinculativo e, de qualquer modo, trimestralmente, o administrador transmitirá à Comissão, enviando igualmente uma cópia à Siemens, um relatório escrito sobre o estado de adiantamento das negociações com os terceiros interessados na aquisição do domínio a alienar.

(130) 8. O administrador só prosseguirá as negociações com o terceiro interessado em causa se, no prazo de duas semanas a contar da transmissão do relatório, a Comissão não lhe comunicar formalmente que considera não se encontrarem preenchidas, por parte do adquirente, as condições de aquisição.

(131) 9. A função do administrador cessará após a conclusão da alienação do domínio a alienar.

(132) 10. […]»

Apreciação do compromisso proposto

(133) A operação de concentração só dará origem a uma cumulação significativa de quotas de mercado na Alemanha no sector dos postos instalados em locais «públicos». Na sequência de uma análise aprofundada do projecto, a Comissão concluiu que a operação de concentração dará origem à criação neste mercado nacional de uma posição dominante por parte da Siemens, susceptível de restringir significativamente a concorrência efectiva numa parte substancial do mercado comum. Nos termos do compromisso proposto, os concorrentes terão a possibilidade de adquirir as actividades da filial Landis & Gyr no mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha. Um vez realizada a venda, o adquirente encontrar-se-á na mesma situação em que a Elektrowatt/Landis & Gyr se encontrava anteriormente. Desta forma, assegura-se à Deutsche Telekom a possibilidade de, mesmo após a concentração, continuar a dispor de dois fornecedores, o que lhe permitirá assegurar a manutenção de uma concorrência efectiva entre a Siemens e o segundo fornecedor com vista à atribuição das suas futuras encomendas respeitantes ao fabrico e ao fornecimento de postos para instalação em locais «públicos». A Comissão concluiu, por conseguinte, que o compromisso proposto é adequado para impedir a criação ou o reforço de uma posição dominante no mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha.

(134) O compromisso proposto pelas partes abrange a alienação do domínio de actividade «telefones públicos» no seu conjunto, ou seja, a globalidade das actividades da Landis & Gyr no sector dos telefones públicos. As partes não propuseram circunscrever o compromisso às actividades da Landis & Gyr no mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha. Por razões de proporcionalidade, essa restrição também não se afigura adequada. A restrição do compromisso só poderia ser tomada em consideração se um compromisso mais reduzido bastasse para evitar, com segurança suficiente, a criação ou o reforço de uma posição dominante no mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha. Afigura-se, no entanto, altamente questionável que fosse possível encontrar um adquirente adequado caso o domínio a alienar se circunscrevesse unicamente aos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha, e no caso de tal restrição ser jurídica e efectivamente exequível. O compromisso proposto é, assim, necessário para afastar, com segurança suficiente, a possibilidade de criação ou de reforço de uma posição dominante no mercado dos postos instalados em locais «públicos» na Alemanha.

b) *Postos instalados em locais «privados»*

(135) No mercado dos postos instalados em locais «privados», o número de fornecedores a nível do EEE é sensivelmente superior ao número de fornecedores de postos instalados em locais «públicos». Em 1995, dois concorrentes — a Tretel e a GN-Rathdown — detinham quotas de mercado (cerca de 20 %, cada uma) equivalentes às da Elektrowatt/Landis & Gyr (quota de mercado de aproximandamente 18 %). Nos últimos

anos, a Tretel melhorou consideravelmente a sua posição neste mercado, em virtude de ser ter tornado o principal fornecedor do grupo British Telecommunications. Entre os restantes concorrentes, podem citar-se empresas como a Schlumberger (com uma quota de mercado de cerca de 7 % em 1995), a Ascom-Monetel (quota de mercado inferior a 5 % em 1995) e a FMN Nordhausen (com uma quota de mercado de cerca de 6 % em 1995), que operam em vários Estados-membros. Para além disso, em 1996, as empresas asiáticas Inventec e Vector entraram neste mercado, o que permite concluir que os entraves ao acesso ao mercado são mais reduzidos do que no domínio dos postos para instalação em locais «públicos». A Siemens não fabrica directamente postos para instalação em locais «privados», embora seja proprietária de uma participação de 40 % na empresa GPT (que detinha, em 1995, uma quota de aproximadamente 5 %).

(136) No decurso do processo, as partes comunicaram à Comissão que a Elektrowatt havia adquirido a GN-Rathdown. De acordo com as indicações fornecidas pelas partes, esta aquisição destina-se a completar o domínio de actividade «postos instalados em locais "públicos"» da Elektrowatt, na perspectiva da alienação prevista, com o objectivo de melhorar as condições em que esta se processará. Os efeitos desta aquisição em termos de concorrência far-se-ão sentir, no máximo, até à observância do compromisso de alienação. Não é, por conseguinte, necessário proceder a uma apreciação mais pormenorizada dos efeitos desta alteração transitória da posição da Siemens no mercado dos postos instalados em locais «privados». Tendo em conta a actual estrutura do mercado e a alienação prevista do domínio de actividade «postos instalados em locais "públicos"» da Elektrowatt, bem como o facto de, o mais tardar após a observância do compromisso, a Siemens passar a operar no mercado dos postos intalados em locais «privados», unicamente através da participação que detém na GPT, a Comissão concluiu que a operação de concentração não restringirá a concorrência no mercado dos postos instalados em locais «privados».

D. APRECIAÇÃO GLOBAL

1. Sistemas de gestão técnica de imóveis e manutenção dos sistemas de gestão técnica de imóveis

(137) O projecto de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante das partes no mercado dos sistemas de gestão técnica de imóveis no território do EEE, nem nos mercados nacionais da manutenção destes sistemas.

2. Dispositivos de detecção de incêndios, dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança, manutenção dos dispositivos de detecção de incêndios, bem como dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança

(138) A operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante susceptível de restringir de forma significativa a concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste nos mercados nacionais dos dispositivos de detecção de incêndios, nem dos dispositivos de protecção contra intrusões e outros sistemas de segurança, nem nos mercados nacionais da manutenção deste tipo de equipamento.

3. Contadores de electricidade

(139) A operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante susceptível de restringir de forma significativa a concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste nos mercados nacionais dos contadores de electricidade.

4. Contadores de calor

(140) A operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante nos mercados dos contadores de calor afectados.

5. Emissores e receptores de telecomando centralizado

(141) A operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante das partes a nível do EEE no mercado dos emissores e receptores de telecomando centralizado.

6. Sistemas de gestão de energia

(142) A operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante das partes a nível do EEE no mercado dos sistemas de gestão de energia.

7. Técnicas de gestão de redes

(143) A operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante das partes a nível do EEE no mercado das técnicas de gestão de redes.

8. **Postos instalados em locais «públicos» e «privados»**

(144) As investigações realizadas pela Comissão permitiram concluir que a operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante no mercado dos postos instalados em locais «privados». Sob reserva da observância do compromisso assumido pelas partes, esta apreciação é igualmente válida em relação ao mercado dos postos instalados em locais «públicos».

V. CONCLUSÃO

(145) Tendo em conta o que precede e sob reserva da obervância do compromisso assumido pelas partes, considera-se que a operação de concentração não dará origem à criação nem ao reforço de uma posição dominante susceptível de restringir de forma significativa a concorrência efectiva numa parte substancial da Comunidade. Sob reserva da condição anteriormente referida, a operação de concentração é, por conseguinte, declarada compatível com o mercado comum e com a aplicação do Acordo EEE, ao abrigo do n.° 2 do artigo 2.° do regulamento das concentrações e do artigo 57.° do Acordo EEE,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.°

A operação de concentração comunicada entre a Siemens AG e a Elektrowatt AG é declarada compatível com o mercado comum e com a aplicação do Acordo EEE, sob reserva da observância do compromisso assumido pelas partes, reproduzido nos considerandos 123 a 132 da presente decisão.

Artigo 2.°

As partes devem informar a Comissão da observância da reserva estabelecida no artigo 1.° da presente decisão.

Artigo 3.°

É destinatária da presente decisão a empresa:

Siemens AG,
Wittelsbacherplatz 2,
D-80333 München.

Feito em Bruxelas, em18 de Novembro de 1997.

Pela Comissão
Karel VAN MIERT
Membro da Comissão