Resumen de la Decisión de la Comisión

de 12 de diciembre de 2012

por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.6497 — Hutchison 3G Austria/Orange Austria)

[notificada con el número C(2012) 9198 final]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2013/C 224/06)

El 12 de diciembre de 2012, la Comisión adoptó una Decisión en un asunto de concentración con arreglo al Reglamento (CE) del Consejo nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas [1]*, y, en particular, el artículo 8, apartado 2, de dicho Reglamento. Una versión no confidencial de la Decisión completa en la lengua auténtica del asunto puede consultarse en el sitio Internet de la Dirección General de Competencia en la dirección siguiente:*

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. LA OPERACIÓN Y EL PROCEDIMIENTO

(1) El 7 de mayo de 2012, la Comisión recibió la notificación de un proyecto de concentración de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 139/2004 («el Reglamento de concentraciones»), mediante la cual la empresa Hutchison 3G Austria Holdings GmbH («H3G Austria Holdings», Austria) («la parte notificante»), sociedad matriz de Hutchison 3G Austria GmbH («H3G», Austria) y filial indirecta al 100 % a Hutchison Whampoa Limited («LRP», Hong Kong), se haría con el control, en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, de Styrol Holding 1 GmbH («Styrol», Austria) y de su filial indirecta perteneciente a ella en su totalidad Orange Austria Telecommunications GmbH («Orange», Austria), excepto Yesss! Telekommunikation GmbH («Yesss!»), mediante la compra de acciones (conjuntamente «las Partes»).

(2) Esta operación se condicionaba a la venta posterior de Yesss!, la marca de telefonía móvil de bajo coste de Orange, a Telekom Austria (TA). Esta última operación debía tratarla la autoridad nacional de competencia austriaca («Bundeswettbewerbsbehörde» o «BWB»). Así pues, la concentración sujeta a la jurisdicción de la Unión era la adquisición de Orange Austria (salvo la empresa «Yesss!») por H3G.

(3) Además, TA también tenía que adquirir a H3G determinados sitios, frecuencias del espectro y los derechos de propiedad intelectual de los que es titular actualmente Orange. Esta transferencia de frecuencias requiere la aprobación del organismo regulador de las telecomunicaciones austriaco, Rundfunk & Telekom Regulierungs-GmbH («RTR»), y de la comisión de control de las comunicaciones (Telekom-Control Kommission, «TKK»).

(4) El 29 de mayo de 2012, la BWB solicitó, con arreglo al artículo 9, apartado 2, letra a), del Reglamento de concentraciones, la remisión del proyecto de operación de la Comisión a Austria (la «solicitud de remisión»). Basándose en una investigación de mercado, la Comisión planteó dudas fundadas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado interior. A continuación, la BWB no envió ninguna advertencia de conformidad con el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de concentraciones, una vez que la Comisión aprobó, el 28 de julio de 2012, la Decisión del artículo 6, apartado 1, letra c). Por lo tanto, la Comisión decidió tratar los aspectos planteados por la propia BWB de conformidad con el artículo 9, apartado 3, letra a), del Reglamento de concentraciones.

(5) El 21 de agosto de 2012, la parte notificante presentó una serie de compromisos con arreglo al artículo 8, apartado 2, y el artículo 10, apartado 2, del Reglamento de concentraciones a fin de despejar las dudas de la Comisión en cuanto a la compatibilidad de la operación con el mercado interior.

(6) El 20 de septiembre de 2012, la Comisión envió un pliego de cargos (el «PC») a las partes notificantes, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de concentraciones.

(7) El 10 de octubre de 2012, el Consejero Auditor de la Comisión brindó a la parte notificante la posibilidad de dar a conocer su opinión en una audiencia oral. Tras haberlo solicitado, T-Mobile Austria («T-Mobile»), Tele2 y UPC (Liberty Global) fueron admitidas como terceros interesados en la audiencia oral.

II. LAS PARTES

(8) HWL es un conglomerado multinacional con sede en Hong Kong. Las operaciones de HWL y de sus empresas asociadas consisten en seis actividades principales: puertos y servicios relacionados, inmuebles y hoteles, venta minorista, energía, infraestructuras y telecomunicaciones. En la Unión Europea se cuentan entre las filiales de HWL operadores de redes de telefonía móvil de Austria, Dinamarca, Irlanda, Italia, Suecia y el Reino Unido.

[1] DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

(9) H3G es un operador de redes de comunicaciones móviles («ORM») activo en Austria con la marca «3» y es propiedad en su totalidad de HWL.

(10) Orange es un ORM de Austria. Orange y su empresa matriz Styrol eran, en el momento de la notificación, propiedad de Stubai S.C.A., filial al 100 % al fondo privado de capital de inversión Mid Europa Partners («MEP») y a Orange Belgium SA, filial al 100 % a France Télécom SA Yesss! era una filial al 100 % a Orange.

III. **RESUMEN**

(11) Teniendo en cuenta el volumen de negocio de las partes, la operación propuesta tenía una dimensión de la Unión. La operación se traduciría en una reducción de los operadores de redes de cuatro a tres (con el resto de ORM, Telekom Austria y T-Mobile, con el [40-50 %] y el [30-40 %] de las cuotas de mercado por número total de abonados) y crearía el tercer mayor ORM austriaco, con una cuota global de mercado del [20-30 %].

(12) La investigación de mercado de la Comisión detectó problemas de competencia debido a la eliminación de Orange de un mercado ya muy concentrado y sin perspectivas de nuevos operadores. Por lo tanto, la preocupación radicaba en que la operación, tal como se había notificado, fuera a dar lugar a problemas de competencia en el mercado minorista de la prestación de servicios de comunicaciones móviles a clientes finales en Austria como consecuencia de efectos unilaterales.

(13) Para responder a las preocupaciones de la Comisión, H3G presentó un conjunto de compromisos consistentes, en su versión final, en tres elementos.

a) En primer lugar, H3G se comprometió a desprenderse de espectro radioeléctrico y de derechos adicionales en beneficio de un nuevo operador interesado en el mercado austriaco de la telefonía móvil. El posible nuevo ORM tendría derecho a adquirir espectro no solo a H3G, sino también en una subasta de espectro adicional prevista en 2013 por el regulador de las telecomunicaciones austriaco. Este último reservaría espectro para un nuevo operador a fin de que este pudiera crear una red física de servicios de telecomunicaciones móviles en Austria. El nuevo operador también se acogería a condiciones privilegiadas en materia de adquisición y arrendamiento de emplazamientos para la creación de su propia red en Austria.

b) En segundo lugar, H3G se comprometió a facilitar, según condiciones acordadas, el acceso mayorista a la red, en un porcentaje de hasta el 30 % de su capacidad, de hasta 16 operadores de redes virtuales móviles («ORVM») en los diez próximos años, lo que permitiría a los ORVM interesados ofrecer servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales en Austria en condiciones competitivas.

c) En tercer lugar, un compromiso inicial garantizaba que H3G no completaría la adquisición de Orange antes de celebrar un acuerdo de acceso mayorista con al menos un ORVM.

(14) A la vista de estos compromisos, la Comisión ha concluido que la operación no plantea problemas de competencia, ya que la decisión está condicionada a la plena observancia de los compromisos.

IV. **EXPOSICIÓN DE MOTIVOS**

A. **Mercados de productos de referencia**

(15) En decisiones de la Comisión anteriores, los mercados de productos de los servicios de telecomunicaciones móviles se han definido como sigue:

a) servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales (mercado minorista de servicios de telecomunicaciones móviles);

b) acceso y originación de llamadas al por mayor en redes públicas de telefonía móvil;

c) mercado mayorista de la itinerancia internacional; y

d) mercado mayorista de la terminación de las llamadas de telefonía móvil.

(16) A este respecto, las actividades de H3G y Orange se solaparían en el mercado de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales. Las partes también eran competidores potenciales en el mercado del acceso y originación de llamadas al por mayor en las redes públicas de telefonía móvil. También existía un vínculo entre las actividades de H3G y Orange en el mercado mayorista de la itinerancia internacional y de la terminación de llamadas de telefonía móvil.

Servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales

(17) La Comisión estudió si, a efectos de este asunto, era necesario subdividir aún más el mercado de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales según el tipo de cliente (empresas o particulares, abonados de pospago o clientes de prepago) o el tipo de tecnología de red (2G/GSM o 3G/UMTS).

(18) Teniendo en cuenta la prueba de mercado y consideraciones relacionadas con la oferta, la Comisión consideró un mercado global de productos para clientes particulares y empresariales en lo que se refiere a los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

(19) En lo que respecta a una posible distinción entre los servicios de prepago y los de pospago, la Comisión consideró que había algunos argumentos que respaldaban esta posición en este caso. Aunque la conclusión de la Comisión fue que tanto el prepago como el pospago formaban parte del mismo mercado, al menos atendiendo a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, los caracteres específicos y la interacción entre esos segmentos se abordaron en la evaluación de la competencia.

(20) A pesar de las claras diferencias de rendimiento en el tráfico de datos en las redes 2G, 3G y LTE, y a la luz de los resultados de la prueba de mercado, la Comisión no consideró apropiada la subdivisión del mercado móvil a los clientes finales según el tipo de tecnología de red (tecnologías 2G, 3G y las futuras 4G).

(21) Desde el punto de vista de la demanda, los servicios diseñados para su uso en un dispositivo capaz de funcionar con voz se distinguen de los diseñados para su uso en un dispositivo exclusivamente de datos. No obstante, la Comisión llegó a la conclusión de que no era oportuno desviarse de su práctica anterior de definir un mercado único con todos los servicios prestados, tanto por los dispositivos capaces de funcionar con voz como aquellos exclusivamente de datos.

(22) RTR/TKK de Austria ha constatado en su decreto sobre los mercados de telecomunicaciones que el acceso de banda ancha móvil de los clientes residenciales sustituye a los servicios de Internet de línea fija. La Comisión no discute esta conclusión en relación con Austria. Sin embargo, para la evaluación de este asunto, la cuestión era la opuesta, a saber, si los servicios fijos de banda ancha son un sustituto de los servicios móviles de datos en general o específicamente de la banda ancha móvil. La Comisión concluyó que los servicios fijos de banda ancha no sustituían a los servicios móviles de datos y, por lo tanto, no formaban parte del mismo mercado de productos.

(23) El mercado de productos pertinente a efectos de la presente Decisión se definió como un mercado único en Austria para la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

Mercado al por mayor de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil

(24) Los ORM proporcionan a los ORVM acceso a la red al por mayor. En decisiones anteriores, la Comisión consideró que el acceso a la red y la originación de llamadas al por mayor formaban parte del mismo mercado de productos. En la investigación de mercado, los participantes en el mercado declararon unánimemente que el planteamiento era también el adecuado en este caso.

Mercado mayorista de la itinerancia internacional

(25) La demanda de servicios de itinerancia internacional al por mayor procede de los operadores móviles extranjeros que desean prestar a sus propios clientes servicios móviles fuera de su propia red y, en sentido descendente, de los abonados que desean utilizar sus teléfonos móviles fuera de sus países. La Comisión concluyó que existía un mercado al por mayor de la itinerancia internacional.

Mercado mayorista de la terminación de la llamadas de telefonía móvil

(26) Según lo establecido en decisiones anteriores de la Comisión, no hay nada que sustituya a la terminación de llamadas en cada red individual, puesto que el operador que transmite la llamada saliente puede alcanzar al destinatario previsto únicamente a través del operador de la red a la que esté conectado quien reciba la llamada. Por lo tanto, la Comisión concluyó que existía un mercado mayorista separado de terminación de llamadas de la telefonía móvil.

B. **Mercado geográfico de referencia**

(27) En la investigación de mercado, la inmensa mayoría de los encuestados consideró que los mercados geográficos pertinentes eran nacionales, es decir, se limitaban al territorio de Austria, no siendo menores que este país. No pareció que hubieran prácticas comerciales pertinentes o la posibilidad de distinguir entre los usuarios según su localización en el territorio de Austria en cuanto a los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

(28) En consonancia con decisiones anteriores de la Comisión y sobre la base de los resultados de la investigación de mercado, también los mercados de acceso y originación de llamadas al por mayor en las redes públicas de telefonía móvil, el mercado mayorista de la itinerancia internacional y el mercado mayorista de la terminación de llamadas de telefonía móvil se han definido como de ámbito nacional (esto es, Austria).

C. **Evaluación desde el punto de vista de la competencia**

(29) La evaluación de la competencia se centró en el mercado de servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

1. ***Efectos unilaterales***

Cuotas de mercado y estructura del mercado tras la fusión

(30) El mercado austriaco de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales estaba ya muy concentrado antes de la operación, cuya consecuencia sería la salida del mercado de un competidor pleno y el número de compañías presentes en el mercado se vería reducida de cuatro a tres. Los problemas de competencia detectados por la Comisión en este caso se desprenden de una serie de factores: la estructura del mercado, los altos coeficientes de desvío entre las partes, los importantes márgenes conseguidos y la importancia de las partes antes de la concentración en lo relativo a la adquisición de nuevo negocio.

(31) Se producirían problemas de competencia como consecuencia de la operación propuesta, sobre todo debido a los grandes obstáculos a la entrada de nuevos operadores, la falta de un alto poder de compra y la existencia de un incentivo para los competidores de seguir las subidas de precios de la entidad fusionada. Además, la alegación de la parte notificante según el cual era probable un deterioro de la presión competitiva de Orange en el mercado a corto y medio plazo no se sostenía a juzgar por las pruebas.

(32) La operación propuesta fusionaría dos de los cuatro operadores de redes móviles de Austria. H3G y Orange eran, respectivamente, el cuarto y el tercer ORM por tamaño de la cuota de mercado en el mercado austríaco de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales. A pesar de sus cuotas de mercado más bajas en comparación con las de los otros dos operadores de redes móviles, TA y T-Mobile, la Comisión consideró que la operación crearía un obstáculo importante a una competencia efectiva.

(33) Además de los ORM, solo había dos OVRM independientes activos en el mercado austriaco que no tuvieran su propia red y utilizaran la de uno de los ORM. A esto se añade que, si bien un alto número de revendedores independientes opera en Austria, estos representan a efectos prácticos un porcentaje insignificante del total de abonados.

(34) La Comisión analizó las cuotas de mercado de las partes de diferentes formas a fin de cerciorarse de que su evaluación fuera completa y reflejara las características peculiares del mercado en cuestión. La Comisión examinó los índices delta y HHI, cuya pertinencia se contempla en las directrices horizontales. A continuación, la Comisión examinó cuidadosamente la posición de las partes en algunos segmentos especialmente pertinentes a efectos del crecimiento y la innovación (como los servicios de voz y datos y solo de datos en régimen de pospago) y que podrían influir en el mercado global de los servicios de telecomunicaciones en el futuro. Por último, la Comisión consideró la potencia dinámica de las partes en el mercado derivada de su capacidad actual de atraer nuevos clientes.

(35) Aunque la cuota de mercado conjunta de las partes sería inferior en un [20-30 %], los índices delta e IHH eran superiores a los definidos en las directrices horizontales como indicadores iniciales de la falta de problemas de competencia.

(36) La servicios de voz y datos privados de pospago (es decir, ofertas agrupadas para su utilización en dispositivos capaces de funcionar con voz) y el segmento exclusivamente de datos se examinaron con detenimiento, ya que esos segmentos eran especialmente importantes para el mercado en su conjunto y su evolución a corto plazo.

(37) El uso de datos ya era el principal motor del crecimiento en el mercado y se prevé que esta tendencia se mantenga e intensifique en los próximos años. De hecho, LTE es un protocolo de red diseñado para los datos, previéndose que las comunicaciones con voz representen únicamente un bajo porcentaje del tráfico total. La Comisión constató que los segmentos de voz y datos y exclusivamente de datos de pospago privados representaban las mayores cuotas de mercado de los ingresos totales tanto de Orange como de H3G.

Cambios de proveedor e intensidad de la competencia

(38) Además, al analizar los cambios de proveedor y la intensidad de la competencia para evaluar las restricciones de la competencia impuestas recíprocamente por las partes, la Comisión constató una importante presión competitiva impuesta por H3G sobre Orange y de Orange sobre H3G.

(39) La Comisión concluyó que los elementos cualitativos disponibles eran coherentes con los indicios directos que se desprendían de los coeficientes de desvío observados y apoya la conclusión de que tal intensidad, junto con otros indicios presentados en la Decisión, justificaban pronosticar un obstáculo importante a la competencia efectiva como consecuencia de la concentración.

(40) Al evaluar la potencia competitiva de H3G antes y después de la concentración, la Comisión consideró que H3G era una importante fuerza competitiva en el mercado, si no la que más, y que los incentivos para seguir siendo una fuerza impulsora, a falta de eficiencias justificadas, disminuirían tras la operación.

(41) Además, hay expectativas fundadas de que H3G tendría menos incentivos para competir de manera agresiva de lo que tendrían las partes de no producirse la concentración.

Falta de factores compensatorios

(42) La Comisión analizó posibles factores compensatorios, tales como el poder de compra y las barreras a la entrada de nuevos operadores, y llegó a la conclusión de que era poco probable que se fuera a producir una entrada de ORM u OVRM en el marcado a raíz de la operación en su versión notificada. Aunque un RM accediera al mercado, tendría que esperar a que se le asignara el espectro adecuado y crear una red de radio antes de ofrecer sus servicios a los clientes, todo lo cual llevaría un tiempo considerable. Por lo tanto, puede descartarse que, a falta de las soluciones adecuadas, ningún nuevo operador accedería al mercado a tiempo para ejercer un efecto disciplinario en los precios resultantes de la concentración.

(43) En el mercado de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales no existía un poder de compra compensatorio de la entidad suficiente como para ejercer una presión competitiva sobre los ORM que compensara las repercusiones negativas previstas de la concentración.

Efectos previstos de la operación propuesta en los precios del segmento de telefonía de pospago (voz y datos) y la reacción de otros competidores tras la concentración

(44) La Comisión analizó la presión de precios al alza (PPA) en el segmento de pospago. La PPA permite calcular en qué medida la empresa concentrada tendría un incentivo para subir los precios tras la concentración, teniendo en cuenta sobre todo los precios, los márgenes y los coeficientes de desvío observados en el mercado y partiendo de varios supuestos en materia de demanda. La operación propuesta daría lugar a una importante PPA en detrimento de los consumidores.

(45) El índice de presión de precios al alza bruta estimada («PPAB») se calculó sobre la base de los usuarios, utilizando las cifras de las partes relativas al ingreso medio por usuario y los coeficientes de desvío supuestos por la portabilidad del número del móvil (PNM) correspondientes a los últimos doce meses.

(46) El análisis de la Comisión según el planteamiento PPAB preveía aumentos importantes de los precios a calidad constante a resultas de la operación propuesta en el segmento de pospago privado.

(47) El planteamiento PPAB contempla únicamente los incentivos a que se enfrentan las partes. Cabría esperar que los competidores respondan al aumento de los precios por la entidad resultante de la concentración con sus propias subidas de precios, lo que relajaría aún más las limitaciones de precios de la entidad resultante de la concentración y, en consecuencia, se puede prever que los efectos de retroalimentación harían subir los precios en mayor medida.

(48) Aunque H3G era un competidor especialmente importante en el mercado austriaco antes de la concentración, gracias a lo cual los precios en ese mercado eran bajos en comparación con los de otros Estados miembros, los incentivos de H3G cambiarían como consecuencia de la operación propuesta. Este cambio en los incentivos solo se recogía en parte en los cálculos de la PPA y constituía una razón más para prever que los precios a calidad constante subirían frente a lo que ocurriría de no producirse la concentración.

(49) De ello se desprende que los datos respaldaban la previsión de una importante subida de precios a calidad constante por parte de la entidad resultante de la concentración en el segmento de pospago.

(50) Además, la Comisión analizó la manera en que se podía prever que reaccionarían los competidores del mercado de las telecomunicaciones al por menor y constató que los competidores no iban a aumentar la oferta o bajar los precios en respuesta a una subida de precios por parte de la entidad resultado de la concentración. La reducción de la competencia tampoco la podrían compensar de forma completa y efectiva los OVRM u otros proveedores de servicios activos en el mercado austriaco.

Marco de análisis en lo que respecta a la presión competitiva debida a Orange de no producirse la concentración

(51) La Comisión analizó la posición competitiva de Orange, sus cuotas de mercado y sus planes de no producirse la concentración. La Comisión llegó a la conclusión de que, de no producirse la concentración, Orange habría seguido siendo un competidor relevante en el mercado austriaco de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

Conclusiones sobre los efectos no coordinados

(52) Por consiguiente, los resultados de la investigación de mercado y su propio análisis llevaron a la Comisión a concluir que la eliminación de Orange como operador de redes móviles independiente y proveedor de servicios de telecomunicaciones a los usuarios finales, así como la reducción de los operadores de cuatro a tres, habrían obstaculizado de forma importante la competencia efectiva en el mercado interior debido a efectos no coordinados en el mercado austriaco de la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

Otros mercados

(53) La operación propuesta no plantea problemas de competencia en los mercados de referencia, a saber, el de acceso y originación de llamadas al por mayor en las redes públicas de telefonía móvil, el mercado mayorista de la itinerancia internacional y el mercado mayorista de la terminación de llamadas de la telefonía móvil.

(54) Aunque la Comisión encontró algunos indicios de que la operación podría haber afectado a las posibilidades de acceso de los OVRM, no hacía falta llegar a una decisión definitiva a ese respecto, porque los compromisos propuestos por las partes notificantes se dirigían a facilitar la entrada en el mercado y, por lo tanto, se referían igualmente, descartándola, a la posibilidad de que la operación diera lugar a efectos negativos en el mercado mayorista de acceso a la red y de originación de llamadas.

Eficiencias

(55) En su respuesta al pliego de cargos, las partes notificantes invocaron el argumento de la eficiencia.

(56) Para que la Comisión pueda tener en cuenta los efectos procompetitivos con arreglo al Reglamento de concentraciones, las eficiencias deben ser verificables, ha de resultar probable que beneficien a los consumidores y tienen que ser inherentes a la concentración en la medida en que no exista ninguna otra alternativa factible menos contraria a la competencia que alcance las mismas ventajas.

(57) El análisis de la Comisión reveló que no se demostró que las eficiencias alegadas fueran comprobables, inherentes a la concentración ni beneficiosas para los consumidores. Por consiguiente, no podrían tenerse en cuenta para compensar el perjuicio competitivo resultante de la operación propuesta.

2. ***Efectos coordinados***

(58) La Comisión constató que algunas características del mercado de las telecomunicaciones móviles de Austria pueden ser propicias a la coordinación y que varios comportamientos paralelos anteriores de los ORM austriacos podrían apuntar a esa coordinación. No obstante, las indicaciones no cumplieron los requisitos necesarios de prueba suficiente según la jurisprudencia, a saber, un obstáculo significativo a la competencia efectiva que se traduzca en efectos coordinados.

(59) En cualquier caso, incluso si se supusieran efectos coordinados en el mercado de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales, los compromisos propuestos por las partes notificantes tienen por objeto facilitar la entrada en el mercado y, en consecuencia, también abordan los posibles efectos coordinados. Por lo tanto, se puede descartar que la operación modificada por los compromisos vaya a crear un obstáculo importante a una competencia efectiva en forma de efectos coordinados en el mercado austriaco de los servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales.

D. **Compromisos ofrecidos por la parte notificante**

(60) Para resolver los problemas de competencia planteados por la Comisión, la parte notificante presentó el 20 de agosto de 2012 un primer paquete de compromisos de conformidad con el artículo 6, apartado 2, del Reglamento de concentraciones. Esos compromisos se sometieron luego a la prueba de mercado. El 9, 19, 24 y 29 de octubre de 2012 y luego los días 11 y 12 de noviembre de 2012, en función de los resultados de las pruebas de mercado y los

problemas de competencia comunicados por la Comisión, se presentó un paquete de compromisos revisado de conformidad con el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones. El último documento consolidado se adjunta en el anexo III de la Decisión de la Comisión.

(61) Con el fin de abordar los problemas de competencia planteados y obtener la autorización condicional de la operación propuesta, H3G se ha comprometido a facilitar el acceso mayorista a la red de H3G, por un porcentaje de hasta un 30 % de esa misma red, a un máximo de 16 ORVM en los diez próximos años, permitiéndoles ofrecer servicios de telecomunicaciones móviles a clientes finales en Austria. Además, H3G asumió un compromiso previo de llegar a un acuerdo con un ORVM, que tendrá que aprobar la Comisión.

(62) Los detalles de las condiciones en que se permitiría el acceso se publicarán en el sitio de Internet de H3G en forma de oferta de referencia.

(63) La oferta de referencia estaría a la disposición de los OVRM que deseen prestar servicios de telefonía móvil a clientes finales con su propia marca, siempre que no se encuentre bajo el control de un ORM activo en Austria.

(64) Con arreglo a los compromisos, H3G no está obligado a proceder a la ejecución técnica con más de dos OVRM en un momento dado. No obstante, las ejecuciones técnicas que duren más de doce meses consecutivos no se incluyen en este límite.

(65) Los precios al por mayor figuran en el apéndice A de la oferta de referencia. Los precios no están sujetos a ningún compromiso de cuantía o ingresos mínimos.

(66) A las operaciones de voz y mensajes de texto, se aplican precios unitarios (tanto para la originación como para la terminación de llamadas). En el caso de las operaciones de datos, los OVRM pueden optar por un precio unitario, sea un único precio unitario, sea un precio unitario diferenciado.

(67) Además, los ORVM puede optar por una tarifa al por menor ofrecida por H3G y a la que se aplicarán precios unitarios rebajados. Los precios unitarios rebajados solo se aplicarán al acceso a los datos solo con SIM y no se podrán aplicar a otros productos o para novedades del mercado como las ofertas de NFC (*Near Field Comunicación*), de subvención de terminales o de contenidos.

(68) La oferta de referencia prevé un índice de base por unidad (voz, mensajes de texto y datos) y un tipo de descuento por unidad. Los tipos de descuento son aplicables a todas las unidades adquiridas después de que se haya alcanzado un descuento anual específico.

(69) La oferta de referencia contiene una oferta de H3G de facilitar el acceso mayorista a su red, lo que incluye el acceso a la tecnología LTE.

(70) H3G estudiará las solicitudes razonables de acceso al por mayor en el caso de los servicios complementarios (aparte del acceso mayorista) si así lo requieren los OVRM, previo acuerdo aparte sobre sus condiciones.

(71) Se ha establecido un procedimiento de resolución de litigios por procedimiento acelerado para los conflictos que puedan surgir entre un OVRM y H3G durante las negociaciones.

(72) H3G se ha comprometido a no concluir la adquisición de Orange Austria antes de celebrar un acuerdo con un OVRM basado en la oferta de referencia, previa aprobación de la Comisión.

(73) Se nombrará a un administrador encargado de la supervisión independiente para supervisar el cumplimiento de los compromisos asumidos por H3G. El administrador encargado de la supervisión informará periódicamente a la Comisión durante el periodo de vigencia de los compromisos acerca de la negociación de acuerdos con los OVRM, de forma que la Comisión pueda evaluar si H3G se ajusta a sus obligaciones en virtud de los compromisos. El administrador encargado de la supervisión también controlará la resolución de litigios por procedimiento acelerado.

(74) La Comisión ha hecho una prueba de mercado de estos compromisos y, teniendo en cuenta todas las consideraciones anteriores, concluye que, siempre y cuando se cumplan íntegramente los compromisos asumidos por H3G, la operación propuesta no obstaculizaría de manera significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

V. **CONCLUSIÓN**

(75) Por todo lo expuesto, la Decisión ha concluido que la concentración propuesta no obstaculizará de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte importante del mismo.

(76) En consecuencia, la concentración se ha declarado compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.