II

*(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)*

# COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN
## de 20 de mayo de 1999
## relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE
## (Asunto IV/36.592 — Cégétel +4)

*[notificada con el número C(1999) 1194]*

**(Los textos en lenguas inglesa, francesa y alemana son los únicos auténticos)**

**(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(1999/573/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo,

Visto el Reglamento nº 17, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado [1], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia y, en particular, sus artículos 2, 6 y 8,

Vista la solicitud de declaración negativa y la notificación de exención en virtud de los artículos 2 y 4 del Reglamento nº 17, presentadas el 18 de julio de 1997,

Visto el resumen de la solicitud y de la notificación publicado con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 [2],

Tras consultar al Comité consultivo de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

### I. HECHOS

#### A. INTRODUCCIÓN

(1) El 18 de julio de 1997, la Comisión recibió una notificación con arreglo al artículo 4 del Reglamento nº 17 del Consejo relativa a una serie de acuerdos por los que la Compagnie générale des eaux S.A. (CGE), British Telcommunications plc (BT), Mannesmann AG y SBC International Inc (SBCI) acordaban sus respectivas aportaciones, participaciones y relaciones comerciales en Compagnie générale des telecomunications (Cégétel).

(2) La notificación se refería a la reestructuración de Cégétel, una empresa creada a finales de 1995 por CGE y que ya estaba presente en algunos segmentos liberalizados del mercado de telecomunicaciones, especialmente en los de telefonía móvil, Société française de radiotéléphonie, (SFR) y servicios de búsqueda (Société Française de Transmission de Données par Radio (TDR).

Dicha notificación está relacionada con la de los acuerdos entre la Société Nationale des Chemins de Fer (SNCF) y Cégétel referidos a Télécom Développement (TD) [véase el asunto IV/36.581 [3], comunicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17], una filial que controlan conjuntamente a la que SNCF ha aportado su red de telecomunicaciones (9 000 kilómetros de cable de fibra óptica), y que en la actualidad se está convirtiendo en una red alternativa de larga distancia mediante el despliegue de 6 000 kilómetros adicionales.

[1] DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.
[2] DO C 238 de 29.7.1998, p. 3.
[3] DO C 293 de 22.9.1998, p. 4.

(3) El objetivo de la reestructuración es permitir que Cégétel se convierta en el segundo operador de telecomunicaciones con servicios completos en Francia, ofreciendo una amplia gama de servicios de telecomunicaciones, incluida la telefonía vocal fija. Cégétel ha adquirido las actividades de telecomunicación empresarial de la filial de BT en Francia (BT France). En colaboración con SNCF, Cégétel está construyendo ahora, por medio de TD, una red fija nacional de larga distancia. TD crea servicios de telefonía fija de larga distancia con las correspondientes capacidades de transmisión, que son comercializadas por Cégétel Le 7 a usuarios residenciales y por Cégétel Entreprises a usuarios empresariales. Ambas empresas cubrirán todas las necesidades en materia de telecomunicaciones de sus respectivas clientelas.

(4) TD, Cégétel Le 7 y Cégétel Entreprises obtuvieron las licencias necesarias en diciembre de 1997 y marzo de 1998 (con arreglo a los artículos L 33-1 y L 34-1 del Code des P&T francés). Cégétel fue uno de los primeros operadores alternativos en obtener un prefijo corto de un dígito («*E-prefix*») de acceso a sus servicios y en prestar servicios de larga distancia a usuarios residenciales. Cégétel lanzó sus servicios de telecomunicaciones fijas de larga distancia en febrero de 1998.

B. LAS PARTES

(5) CGE, ahora llamada Vivendi, es una empresa diversificada que ofrece una variada gama de servicios: suministro de agua, gestión de residuos, construcción y obras públicas, actividades inmobiliarias, comunicaciones (multimedios, televisión por cable, telecomunicaciones). El volumen de negocios mundial de CGE en el ejercicio financiero de 1996 ascendió a 25 552 millones de ecus ( 165 914 millones de francos franceses), de los que un 3,6 % correspondió al sector de las telecomunicaciones (principalmente a través de SFR y TDR). La empresa no había operado previamente en el mercado francés de telecomunicaciones fijas.

(6) BT era el operador tradicional de telecomunicaciones en el Reino Unido, y ahora actúa en todo el mundo. Su volumen de negocios mundial en el ejercicio que finalizó el 31 de marzo de 1997 fue de 14 935 millones de libras esterlinas (18 352 millones de ecus). BT es el accionista principal de Concert Communications, empresa que ofrece servicios especiales y servicios de valor añadido a compañías multinacionales. Antes de la plena liberalización de 1998, BT ya estaba presente en otros muchos países europeos —por medio de empresas en participación— en diversos segmentos liberalizados, como el de comunicaciones móviles o el de servicios de telecomunicaciones a empresas. A través de empresas en participación como Cégétel, ahora accede al mercado de telefonía vocal fija de varios de estos países. BT operaba previamente, por medio de su filial BT France, en el mercado francés de los servicios liberalizados de telecomunicaciones a empresas, con una cuota de mercado muy reducida (menos del [...] (*)).

(7) Mannesmann AG es la empresa matriz última de un grupo industrial muy diversificado con un volumen de negocios mundial de 34 683 millones de marcos alemanes (18 163 millones de ecus). Por medio de su empresa en participación con Deutsche Bahn, pretende convertirse en el segundo operador de telecomunicaciones de Alemania. Mannesmann AG es el operador de la segunda red móvil GSM de Alemania. Con anterioridad, no ha ejercido actividades en el mercado francés de telecomunicaciones, excepto a través de su participación en TDR.

(8) SBCI es una filial propiedad al cien por cien de SBC Communications Inc., uno de los siete operadores regionales de telecomunicaciones de Estados Unidos. Se trata de una de las empresas de telecomunicaciones diversificadas más importantes del mundo, con casi 114 000 empleados. Con anterioridad, SBCI no ha ejercido actividades en el mercado francés de telecomunicaciones, excepto a través de su participación del 10 % en SFR.

C. LA OPERACIÓN NOTIFICADA

(9) La notificación contiene una serie de acuerdos relativos a esta operación, todos de fecha de 14 de mayo de 1997. Los principales acuerdos son el acuerdo de accionistas, el acuerdo principal («*Master agreement*»), el acuerdo marco de cooperación en el ámbito de las operaciones de tráfico internacional, el acuerdo de distribución Concert y el acuerdo marco de redes y atención al cliente relativo a los servicios de Concert.

**Accionistas**

(10) CGE (ahora llamada Vivendi) poseía inicialmente el 100 % de Cégétel. Tras una serie de acuerdos, las partes disponen, directa o indirectamente, de las siguientes participaciones en Cégétel: Vivendi, 44 %; BT, 26 %; Mannesmann, 15 %; SBCI, 15 %.

**Gestión**

(11) Cégétel está dirigida por un consejo de administración, compuesto de nueve consejeros (cinco de Vivendi, dos de BT, uno de Mannesmann y uno de SBCI), de entre los cuales se designa al presidente.

(12) El consejo de administración es asistido por diversos comités, en especial por el comité ejecutivo, que desempeña un papel clave a la hora de determinar la postura común de los accionistas en las principales decisiones estratégicas (en particular, [...] (*)). El comité ejecutivo está integrado por el director general de Cégétel, los directores adjuntos de Cégétel y un representante de cada accionista. Su presidencia recae en el director general de Cégétel o en el representante de Vivendi.

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

(13) Se ha establecido que el comité ejecutivo actúe por unanimidad, pero existe un mecanismo de resolución de controversias. Si no se llega a un acuerdo sobre un determinado asunto, éste debe dilucidarse por mayoría simple en el Consejo de Administración (en un «consejo definitivo»), aunque existen derechos de veto y derechos específicos de autorización.

Todas las partes disponen de derechos de veto en lo relativo, sobre todo, a [...] (*). BT tiene un derecho específico de veto para [...] (*).

Las partes disponen de derechos específicos de autorización con arreglo a los cuales un número reducido de asuntos (en especial, [...] (*)) debe ser acordado por al menos un representante de cada parte en el consejo definitivo.

**Ámbito de actividades**

(14) Cégétel actúa únicamente en Francia, incluidos sus departamentos y territorios de ultramar. De conformidad con el artículo 2.1.1 del acuerdo de accionistas, no puede invertir en infraestructuras fuera de Francia.

(15) Cégétel y las empresas controladas por ella ofrecen todo un abanico de productos y servicios de telecomunicaciones nacionales e internacionales (por ejemplo, diversos servicios vocales o de transmisión de datos a usuarios finales, tanto particulares como empresas, distribución de los servicios de Concert, canalización de dichos servicios mediante la construcción y gestión de redes nacionales o la interconexión con otros operadores, servicios internacionales, servicios de infraestructura, gestión de servicios exteriores e instalaciones, suministro de acceso a Internet). Cégétel se ha propuesto alcanzar de aquí a 2006 una cuota de mercado en telefonía vocal fija de larga distancia e internacional del [...] (*), aproximadamente.

Cégétel desarrollará en el futuro actividades de telecomunicaciones móviles en Francia, actividades que en la actualidad ejerce su filial SFR.

(16) La telefonía a través de redes de televisión por cable no entra por el momento en el ámbito de actividades de Cégétel, salvo que las partes decidan lo contrario por unanimidad.

**Cláusulas de no competencia**

(17) Las partes acuerdan en el artículo 2.4 del acuerdo de accionistas que Cégétel y sus filiales serán las únicas entidades a las que recurrirán para desarrollar y ejercer sus actividades de telecomunicaciones en Francia, con sujeción a las normas de competencia aplicables en el ámbito de las ventas pasivas. Algunas actividades muy específicas de las telecomunicaciones internacionales están excluidas de esta cláusula de no competencia (por ejemplo, [...] (*), etc.).

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

**Principio del proveedor preferente**

(18) El artículo 6 del acuerdo de accionistas establece que los contratos comerciales entre Cégétel y cualquier de los cuatro accionistas o entre Cégétel y sus filiales se concluirán según el criterio del proveedor preferente. Esto significa que cuando Cégétel sea la parte adquirente, escogerá de forma preferente como proveedor a uno de los accionistas frente a un tercero, cuando las condiciones ofrecidas por dicho accionista sean iguales o mejores que las que pudiera ofrecer un tercero en un eventual acuerdo, teniendo en cuenta todos los factores relevantes (precio, volumen, calidad del servicio, etc.). Y, en sentido inverso, un accionista designará a Cégétel como proveedor cuando las condiciones ofrecidas por dicha empresa sean al menos tan buenas como las ofrecidas por un tercero.

**Principios del proveedor preferente y del cliente preferente en el tráfico internacional entre Cégétel y BT**

(19) Cégétel cooperará con BT en el desarrollo de sus comunicaciones internacionales según el criterio del «proveedor preferente» (expuesto en el considerando 18) y del «cliente preferente». BT será el proveedor preferente de Cégétel para la terminación de productos y servicios del tráfico internacional de salida ([1]). Cégétel será el proveedor preferente de BT para la terminación de la telefonía vocal al por mayor ([2]) del tráfico internacional de llegada a Francia.

Cégétel será el cliente preferente de BT en el caso de la telefonía vocal al por mayor del tráfico internacional de salida; BT ofrecerá a Cégétel unas condiciones al menos equivalentes a las que ofrece a otros operadores autorizados en Francia. BT será el cliente preferente de Cégétel para la terminación de la telefonía vocal internacional de llegada a Francia; Cégétel ofrecerá a BT unas condiciones al menos equivalentes a las que ofrece a cualquier otro operador del Reino Unido. Los demás accionistas tienen la posibilidad de concluir acuerdos similares.

**Acuerdo de distribución Concert**

(20) Cégétel es designado distribuidor exclusivo de los servicios internacionales especiales y de valor añadido de Concert («*global products*») en Francia y acepta que BT le suministre todos los productos globales. En el supuesto de que un cliente en Francia solicitara a Cégétel el suministro de un producto global diferente de los servicios Concert, la propuesta sería debatida en el Comité Ejecutivo. El acuerdo marco de redes y atención al cliente relativo a los servicios de Concert contiene disposiciones destinadas a garantizar que las redes de BT y Cégétel interoperen a fin de permitir la prestación ininterrumpida de servicios de extremo a extremo a los clientes de Concert. A Cégétel se le imponen restricciones en cuanto a la prestación de servicios de apoyo para servicios globales que no sean de Concert.

([1]) En este apartado, el tráfico internacional de salida se refiere al tráfico desde Francia a cualquier otro país, y el tráfico internacional de llegada, al tráfico desde cualquier otro país a Francia.

([2]) El tráfico internacional de telefonía vocal al por mayor se refiere a los servicios básicos de telefonía vocal prestados por un operador a otro, pero no en régimen de tarifas proporcionales.

D. MERCADO DE REFERENCIA

**Mercado de productos**

(21) Cégétel actuará en todos los segmentos del mercado francés de telecomunicaciones, tanto en los de servicios fijos como en los de servicios móviles.

(22) En cuanto a los servicios de telecomunicaciones fijas, la práctica habitual de la Comisión es considerar que los mercados de productos de referencia son los mercados de servicios nacionales e internacionales de telecomunicaciones vocales y de datos, con una segmentación entre el mercado vocal (en el que participan tanto los hogares privados como los clientes empresariales) y el mercado de datos (utilizado fundamentalmente por las empresas), y otra segmentación entre mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, en el presente caso puede dejarse abierta la delimitación exacta del mercado de productos, puesto que, incluso ciñéndose a la definición más restrictiva posible, la operación propuesta no plantea problemas de competencia.

(23) Por lo que se refiere a los servicios de telecomunicaciones móviles, las partes afirman que este mercado abarca todos los servicios vocales móviles, independientemente de la norma que utilicen (analógica, GSM, DCS 1800). Sin embargo, en el presente caso puede dejarse abierta la delimitación exacta del mercado de productos, puesto que, incluso ciñéndose a la definición más restrictiva posible, la operación propuesta no plantea problemas de competencia.

**Mercado geográfico**

(24) El alcance del mercado geográfico en el ámbito de las telecomunicaciones viene determinado: i) por la extensión y la cobertura de la red y por los clientes que económicamente pueden alcanzarse y cuya demanda puede cubrirse, y ii) por el sistema legal y regulador, así como por el derecho a proporcionar un servicio.

*Servicios de telecomunicaciones fijas*

(25) Teniendo en cuenta las licencias y el marco normativo que regula la prestación de servicios básicos de telecomunicaciones fijas, debe considerarse que el mercado geográfico de estos servicios tiene un alcance nacional.

(26) Por otra parte, la demanda de lotes personalizados de servicios de telecomunicaciones a empresas como Concert existe en al menos tres mercados geográficos distintos, a saber, el mundial, el europeo y el nacional (véase la Decisión 96/546/CE en el asunto IV/35.337 — Atlas, considerando 12) [1].

*Servicios de telecomunicaciones móviles*

(27) Por lo que se refiere al mercado de suministro de servicios GSM, la Comisión ya señaló en el pasado que existe una tendencia hacia el establecimiento de un mercado europeo gracias a un cierto grado de intercambiabilidad en Europa entre los diferentes servicios que permiten los acuerdos de itinerancia («*roaming agreements*»). Las partes afirman que, teniendo en cuenta las licencias y el marco normativo en el que se proporcionan estos servicios, el mercado geográfico de referencia es el francés. Asimismo, afirman que es muy poco probable que un cliente francés llegue a plantearse una suscripción en otro Estado miembro, sobre todo debido al elevado coste de la itinerancia internacional. Sin embargo, la definición del mercado geográfico de referencia de las telecomunicaciones móviles puede dejarse abierta, puesto que, merced a las modificaciones en las disposiciones de no competencia mencionadas en el considerando 31, la transacción notificada no da lugar a problemas de competencia.

**Cuotas de mercado de las partes**

(28) Excepto en lo relativo a los servicios móviles de telecomunicaciones, las cuotas de mercado de las partes en los citados segmentos son en la actualidad insignificantes (menos del [...] (*) en 1997). SFR, filial de Cégétel, cuenta con una cuota de aproximadamente el 38 % en el mercado francés de telefonía móvil.

**Principales competidores en estos mercados**

(29) En Francia, al igual que en la mayoría de los países europeos, el operador tradicional de telecomunicaciones (en este caso, France Télécom), ocupa una posición dominante en casi todos los segmentos del mercado de telecomunicaciones, debido a su anterior situación de monopolio legal en el ámbito de la infraestructura y los servicios. En el mercado de las telecomunicaciones móviles, France Télécom dispone de una cuota de aproximadamente el 51 %, expresado en número de abonados.

(30) Muchas empresas han penetrado o se proponen penetrar en el mercado francés de telecomunicaciones, ya sea en el mercado en su conjunto (9 Télécom) o en algún segmento específico: reventa de servicios de telefonía vocal (Axis, Kertel, etc.), redes de telecomunicaciones o servicios a empresas (WorldCom, Siris, Colt, Omnicom, etc.), acceso local (Lyonnaise Des Eaux), etc. Desde julio de 1998, ya se han concedido 37 licencias para redes de telecomunicaciones o prestación de servicios, y otras 18 solicitudes de licencia están siendo examinadas por la administración nacional competente en materia de telecomunicaciones. Siete operadores han obtenido un «prefijo corto» de acceso a sus servicios.

Tres operadores prestan servicios de telecomunicaciones móviles en Francia: France Télécom, SFR y Bouygues Télécom.

[1] DO L 239 de 19.9.1996, p. 23.

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

E. MODIFICACIONES EFECTUADAS TRAS LA INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN

(31) La Comisión informó a las partes de que, dada la intercambiabilidad potencial en Europa de las diversas suscripciones GSM que permiten los acuerdos de itinerancia, la aplicación de la cláusula de no competencia a la comercialización de servicios GSM por parte de los accionistas (venta de tarjetas SIM) resultaba incompatible con las normas de competencia comunitarias. A raíz de ello, las partes convinieron en modificar los acuerdos originales para excluir de la cláusula de no competencia el suministro por parte de los accionistas de Cégétel, salvo Vivendi, de tarjetas SIM a usuarios finales establecidos en Francia, y permitir a Cégétel y a las empresas que controlan la venta de sus servicios GSM (tarjetas SIM) fuera de Francia.

F. AUSENCIA DE COMENTARIOS DE TERCEROS

(32) Tras la publicación de una comunicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17, la Comisión no recibió ningún comentario procedente de terceros.

## II. **EVALUACIÓN JURÍDICA**

A. APLICACIÓN DEL APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 81

(33) Cégétel agrupa las actividades de sus sociedades matrices en el mercado francés de las telecomunicaciones y se dedicará al desarrollo y a la prestación de nuevos servicios en este mercado. La presente operación implica cambios en la estructura de las sociedades matrices: Vivendi aporta a Cégétel sus filiales, que ya operaban en el mercado, fundamentalmente en telefonía móvil y servicios de búsqueda; Cégétel se hace cargo de la mayoría de las actividades comerciales de BT France.

(34) La empresa Cégétel se crea sobre una base duradera, como lo evidencia, entre otras cosas, el sustancial compromiso financiero contraído por las matrices. De hecho, Cégétel se constituye como sociedad anónima con arreglo a la legislación francesa. Tras la restructuración, la participación de los accionistas en Cégétel se calcula en [...] (*), y los activos líquidos netos de Cégétel, en [...] (*); Cégétel controla, asimismo, el 80 % de SFR y el 100 % de TDR y Cégétel Entreprises.

### Aplicabilidad del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE a la reestructuración de Cégétel

*Contexto*

(35) Esta operación se ha de evaluar en el contexto de la plena liberalización del sector francés de las telecomunicaciones. France Télécom dispuso hasta el 1 de enero de 1998 del monopolio de telefonía vocal pública, con mucho el segmento más importante del mercado. Antes de esa fecha, los servicios vocales de empresas competidoras solamente se permitían dentro de grupos de usuario cerrados y por medio de redes empresariales privadas. En este sentido, la operación parece ser favorable a la competencia. Cégétel es una empresa nueva en el mercado francés de telecomunicaciones en tanto que operador de servicios globales. Antes de la reestructuración, solamente prestaba servicios de telecomunicaciones móviles a través de SFR. Vivendi no había operado previamente en el mercado de telefonía vocal fija, y BT, SBCI y Mannesmann tampoco habían actuado fuera de sus mercados nacionales como operadores de servicios globales de telecomunicaciones; su presencia en el mercado francés de las telecomunicaciones se reducía a determinadas actividades en segmentos previamente liberalizados.

(36) El mercado francés de servicios de telecomunicaciones es uno de los mayores de Europa. Al igual que otros mercados de telecomunicaciones recientemente liberalizados, se caracteriza por la presencia de diversas barreras de acceso, como el importante volumen de inversiones que requiere (en seis años, Cégétel invertirá [...] (*) en actividades de telefonía fija, principalmente para el despliegue de la red); el desarrollo acelerado de la tecnología y del paisaje comercial, que convierte la rapidez en un factor clave para una entrada exitosa en un mercado de este tipo; el dominio, ampliamente consolidado, del operador tradicional, France Télécom, que ha programado una disminución progresiva de sus tarifas; la necesidad de crear una imagen de marca fuerte para vencer la lealtad de los clientes a France Télécom, y el sustancial importe necesario para la financiación del servicio universal.

*Ausencia de competidores reales en el mercado de referencia*

(37) BT y SBCI son operadores tradicionales de telecomunicaciones en otros mercados nacionales y ejercen actividades de telecomunicación en segmentos liberalizados de distintos mercados o tienen intereses en operadores de otros muchos países, si bien no habían penetrado en mercados distintos de sus propios mercados nacionales en tanto que operadores de todos los servicios con anterioridad a la plena liberalización de 1998. Mannesmann es una empresa nueva en este sector en Alemania y ya ha comenzado su penetración en los mercados de telecomunicaciones de otros países europeos por medio de alianzas, pero no había entrado en los mercados de telefonía vocal fija antes de la liberalización de 1998. BT y Mannesmann compiten entre sí, por medio de empresas en participación, en algunos mercados de Alemania e Italia, por ejemplo.

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

(38) Sin embargo, antes de la operación notificada, no había una competencia apreciable entre las partes en el mercado francés de telecomunicaciones. Sus actividades en este mercado eran sumamente limitadas (excepto en telefonía móvil). El único segmento en el que podía considerarse que algunas de las partes competían efectivamente entre sí era el de la prestación de servicios de telecomunicaciones a empresas esencialmente, servicios de datos, redes privadas virtuales (VPN). Con todo, esa competencia era muy limitada, debido a sus reducidísimas cuotas de mercado y a la posición dominante de France Télécom: Cégétel ejercía actividades muy limitadas en dicho mercado (por medio de su antigua participación en Siris) y la cuota de BT France en el mercado de servicios de telecomunicación a empresas era en 1996 inferior al [...] (*). A finales de 1996, Cégétel se retiró de SIRIS, una empresa en participación creada en 1995 con Unisource y que sigue operando en el mercado francés de telecomunicaciones empresariales. Mannesmann y SBCI no ejercían ninguna actividad directa en el sector francés de las telecomunicaciones.

(39) Por lo que se refiere a la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles, las partes sólo pueden considerarse competidores reales o potenciales si se parte de que el mercado de referencia es el europeo. BT y Mannesmann tienen, efectivamente, participaciones en diversos operadores de telefonía móvil de distintos puntos de Europa. Sin embargo, la competencia potencial entre las sociedades matrices y SFR en este mercado no se ve alterada por los acuerdos relativos a Cégétel, pues éstos solamente se refieren al mercado francés, y la venta de tarjetas SIM (suscripción GSM) ha sido excluida de la cláusula de no competencia.

*No se reduce la competencia potencial*

(40) También debe analizarse si esta operación restringe la competencia potencial en los mercados de referencia. Formalmente, podría considerarse que las sociedades matrices disponían y aún disponen de los recursos financieros y técnicos necesarios para acceder por separado a estos mercados. Probablemente, las partes podrían haber penetrado por separado en determinados «nichos» del mercado francés de las telecomunicaciones, pero, dado en particular el volumen de inversiones necesario, no habrían podido dedicarse a las actividades globales de telecomunicación —como lo ha hecho Cégétel— y prestar con la misma eficiencia toda la gama completa de servicios de telecomunicaciones.

(41) A pesar de que BT y SBCI sean operadores tradicionales en sus mercados nacionales, hay que considerarlos empresas nuevas en Francia y en otros mercados nacionales de telecomunicaciones, por cuanto se refiere al segmento recientemente liberalizado de la telefonía vocal fija, que representa con mucho la parte más importante del mercado.

(42) Las estrategias de BT, SBCI y Mannesmann en el sector de las telecomunicaciones tienen un alcance europeo o incluso mundial. En la actualidad, BT y Mannesmann están desarrollando actividades en varios mercados europeos de telecomunicaciones recientemente liberalizados. Acceden a estos mercados a través de alianzas con socios locales o internacionales para combinar sus recursos financieros y complementar su potencial. Por ejemplo, los socios con licencia para la telefonía móvil o con un acceso privilegiado a una infraestructura representan una ventaja importante. Obviamente, no podrían desarrollar tales estrategias globales si accedieran solos a cada mercado, pues ello requeriría una cantidad ingente de recursos financieros. Por poner un ejemplo, en el plan de actividad de Cégétel, la inversión de capital acumulada para servicios fijos se estima en [...] (*) en seis años, que en su mayor parte se desembolsará en los tres primeros años, fundamentalmente para el despliegue de la red.

(43) La reestructuración de Cégétel, que tiene el mismo objetivo y efecto que la creación propiamente dicha de una empresa, permite aunar el potencial de las partes para acceder a un mercado ampliamente dominado por France Télécom. La combinación de sus considerables compromisos financieros, su profundo conocimiento de los mercados de telecomunicaciones y su experiencia en el desarrollo y la gestión de nuevas actividades de telecomunicación permitirán que Cégétel ofrezca con mayor rapidez y a menor precio unos servicios nuevos más avanzados que los que habrían sido capaces de ofrecer las partes por separado. Sus potenciales respectivos efectivamente parecen ser complementarios y darán lugar a sinergías significativas: Vivendi ha aportado a Cégétel la mayor inversión financiera, además de sus filiales, que ya operaban en el sector de las telecomunicaciones móviles; BT ha aportado sus actividades en el mercado francés de servicios a empresas, sus conocimientos tecnológicos y de mercadotecnia, así como los servicios altamente sofisticados de Concert. SBCI dispone de una vasta experiencia en el ámbito de la comercialización, adquirida en uno de los mercados más competitivos del mundo. Mannesmann tiene experiencia en la elaboración y explotación de extensas redes terrestres, especialmente en lo tocante a redes troncales basadas en la infraestructura ferroviaria.

(44) El hecho de que Cégétel vaya a penetrar en todos los segmentos del mercado permitirá ahorrar costes gracias a las economías de escala en el terreno tecnológico y operativo. Por ejemplo, las actividades de Cégétel en el ámbito de redes, realizadas por su empresa en participación con SNCF, se beneficiarán del tráfico generado por SFR en las redes locales de fibra óptica construidas para clientes empresariales y posiblemente del tráfico internacional generado por las redes de sus matrices en el Reino Unido, en Alemania y en los Estados Unidos de América.

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

(45) La competencia potencial ni siquiera se reduce en segmentos específicos en los que las partes en teoría podrían haber penetrado por separado (como los servicios de datos o las redes privadas virtuales para usuarios empresariales). En estos segmentos, Cégétel competirá enérgicamente con France Télécom, y probablemente lo hará de forma más eficaz de como las partes lo podrían haber hecho por separado, a causa de las eficiencias destacadas en los apartados precedentes. Además, según se indica en el apartado 30, Cégétel se enfrentará a muchos competidores en cada uno de los segmentos de los mercados de referencia. BT es el único operador tradicional europeo implicado en la alianza de Cégétel y la competencia potencial parte de muchos otros operadores de telecomunicaciones.

*Conclusión*

(46) En conclusión, Cégétel crea una competencia más efectiva al operador tradicional de la que habrían podido generar las sociedades matrices por separado. La reestructuración de Cégétel no restringe la competencia real o potencial en el mercado francés de la telefonía vocal fija (puesto que las partes no podían acceder a este mercado por separado), ni en ningún otro segmento pertinente del mercado de las telecomunicaciones (puesto que Cégétel podrá competir enérgicamente en estos segmentos y porque hay otros muchos competidores), ni en el potencial mercado europeo de servicios de telecomunicaciones móviles. Por lo tanto, la reestructuración de Cégétel queda al margen del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE.

## Aplicabilidad del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE a otras disposiciones contractuales

(47) Debe examinarse si las siguientes disposiciones restringen la competencia:

— la restricción general de la competencia del artículo 2.4,

— la designación de Cégétel como distribuidor exclusivo de los servicios de Concert en Francia, la obligación de Cégétel de recurrir a Concert para cubrir sus necesidades de productos globales y la restricción impuesta a Cégétel en la prestación de servicios de apoyo para servicios que no sean de Concert,

— las disposiciones de proveedor preferente y cliente preferente, según lo descrito en los considerandos 18 y 19.

### (a) *Restricción de la competencia*

(48) La restricción general de la competencia impuesta a las sociedades matrices es la expresión del compromiso firme de los accionistas para con Cégétel y resulta necesaria para garantizar a los accionistas de Cégétel que cada cual centrará sus esfuerzos en el mercado francés en la empresa en participación. En la medida en que las partes mantengan su influencia sobre la gestión de Cégétel, tal y como esta descrita en los considerandos 11, 12 y 13, esta cláusula puede considerarse complementaria de la creación y el buen funcionamiento de un nuevo operador que prestará servicios completos de telecomunicación en el mercado francés por medio de la reestructuración de Cégétel y, por tanto, no será objeto de una evaluación con arreglo al artículo 81 del Tratado CE más allá de la propia evaluación de la reestructuración de Cégétel.

### (b) *Distribución exclusiva de los servicios de Concert*

(49) Antes de esta operación, BT France era el distribuidor exclusivo de los servicios de Concert en Francia. El sistema general de distribución exclusiva de los servicios de Concert quedó eximido mediante la Decisión 94/579/CE de la Comisión en el Asunto IV/34.857:BT MCI [1].

(50) En dicha Decisión, la Comisión concluyó que los acuerdos de distribución exclusiva de los servicios de Concert entraban en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE. La misma conclusión se impone respecto de los acuerdos de distribución exclusiva de los servicios de Concert en Francia: la designación de Cégétel como distribuidor exclusivo de los servicios de Concert en Francia entra en el ámbito del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, porque tiene por objeto o efecto el aislamiento de Francia frente a la importación de estos servicios de otros Estados miembros, lo que puede afectar a la competencia en la Comunidad. Además, tal designación no puede considerarse complementaria de la reestructuración de la empresa en participación.

*Efecto sobre los intercambios comerciales entre los Estados miembros*

(51) Teniendo en cuenta la naturaleza internacional de los servicios de Concert y puesto que Cégétel aspira a convertirse en el segundo operador que presta servicios integrales de telecomunicaciones en Francia, tales acuerdos de distribución exclusiva afectarán sustancialmente al comercio entre Francia y otros Estados miembros.

### (c) *Disposiciones relativas al proveedor preferente y al cliente preferente*

(52) El mecanismo del proveedor preferente contenido en el acuerdo marco de cooperación en materia de tráfico internacional garantiza el suministro regular y constante del tráfico internacional entre BT y Cégétel. Esta preferencia dada por BT a Cégétel para el tráfico de entrada a Francia representa una de las contribuciones a la empresa en participación que se esperaba de BT. Por otra parte, BT sólo estaba dispuesta a invertir en Cégétel y a transferirle sus actividades en Francia si podía mantener todas las sinergías resultantes de su operación en Francia y sus operaciones en otros países, especialmente en lo relativo al tráfico internacional.

[1] DO L 223 de 27.8.1994, p. 36.

(53) Este mecanismo no brinda al proveedor preferente la posibilidad de estudiar las ofertas presentadas por cualquier otro proveedor ni da lugar, automáticamente, a una situación por la que el proveedor preferente esté obligado a ajustarse a una oferta mejor. Así pues, no se traduce en una transparencia de precios en perjuicio de terceros proveedores. No limita la competencia de precios puesto que Cégétel sigue siendo libre de elegir a otros proveedores si ofrecen mejores condiciones que BT.

(54) Los principios de cliente preferente garantizan que Cégétel tendrá acceso a los servicios de BT para la terminación en el Reino Unido de las llamadas internacionales procedentes de Francia en las mejores condiciones disponibles y que BT tendrá acceso a los servicios de Cégétel para la terminación en Francia de llamadas internacionales procedentes del Reino Unido en las mejores condiciones disponibles.

(55) Estas cláusulas permiten la cooperación entre Cégétel y sus sociedades matrices para el desarrollo futuro de las actividades de Cégétel a costes más bajos. La Comisión concluye, en lo que se refiere a su efecto restrictivo de la competencia, que estas disposiciones forman parte de la reestructuración de Cégétel y no serán objeto de una evaluación por separado conforme al artículo 81 del Tratado.

(56) La misma conclusión se impone respecto del principio general del proveedor preferente que rige entre Cégétel, sus filiales y sus sociedades matrices, establecido en el artículo 6 del acuerdo de accionistas.

B. APLICACIÓN DEL APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 81 DEL TRATADO CE A LA DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA DE LOS SERVICIOS DE CONCERT EN FRANCIA

**Progreso técnico y económico**

(57) Al designar a un solo distribuidor en Francia, BT no necesitará mantener en ese mercado relaciones empresariales con numerosos distribuidores y podrá, por tanto, reducir sus costes de transacción, logrando así una mayor eficiencia en la distribución. Asimismo, BT podrá superar con mayor facilidad las dificultades de distribución en la prestación de los servicios de Concert y proteger mejor sus derechos de propiedad intelectual. La capacidad de atender a los clientes desde un único punto de contacto para cualquier asunto relacionado con los servicios prestados es una ventaja competitiva en este tipo de servicios.

(58) Además, la exclusividad otorgada a Cégétel facilitará la promoción de los servicios de Concert e intensificará la comercialización, a la vez que racionalizará la distribución. La exclusividad garantizará un nivel adecuado de calidad en la prestación de servicios de apoyo adicionales por parte de Cégétel en su calidad de distribuidor. En cambio, el nombramiento de un gran número de distribuidores podría llevar a una inversión insuficiente en esas actividades. Esta promoción intensificada estimulará la competencia entre los distintos proveedores de servicios globales y puede considerarse la forma más efectiva de competir eficazmente con France Télécom en el mercado de servicios globales.

(59) Por otra parte, la designación de Cégétel como distribuidor exclusivo de los servicios de Concert, que es una de las principales aportaciones de BT a la empresa en participación destacadas anteriormente, permitirá que Cégétel, al completar el abanico de servicios que ofrecerá a los clientes, se sitúe en una posición más ventajosa en tanto que competidor íntegro de France Télécom (distribuidor exclusivo de servicios GlobalOne en Francia).

(60) Por último, las economías de escala que serán posibles gracias a Cégétel, mencionadas en el considerando 44, mejorarán la competitividad de los servicios de Concert en Francia. Cégétel dispone de más recursos y ventajas para distribuir con eficacia los servicios de Concert que los que tenía BT France antes de la operación.

**Beneficios para los consumidores**

(61) En virtud de los acuerdos notificados, BT apoyará a Cégétel en la rápida y eficaz puesta en marcha y mejora de una amplia gama de servicios sofisticados de Concert. Los clientes se beneficiarán de las eficiencias en la distribución antes mencionadas, del apoyo pertinente de Cégétel y de la rápida disponibilidad de los servicios de Concert en Francia. Los usuarios de telecomunicaciones también se beneficiarán de una promoción más intensa de los servicios de Concert, que aumentará la competencia en este segmento del mercado francés de telecomunicaciones.

(62) Además, la exclusividad otorgada a Cégétel no es absoluta: no se prohibirá ni a BT ni a ningún otro miembro de la alianza creada en torno a Concert tener su clientela en Francia en el supuesto de que los clientes les soliciten tales servicios. Según se destaca en la Decisión — BT/MCI, los usuarios potenciales de los servicios de Concert son, por lo común, compradores de telecomunicaciones altamente sofisticados que solicitan servicios transfronterizos y tienen una considerable capacidad de negociación, que da lugar a presiones en lo relativo a los márgenes de beneficios y hace previsible una intensa competencia entre proveedores. Por tanto, las importaciones paralelas de servicios de Concert son una posibilidad real.

**Indispensabilidad del acuerdo**

(63) La naturaleza exclusiva del propio acuerdo de distribución de Concert es imprescindible para lograr las eficiencias favorables a la competencia que se han descrito anteriormente. Esta exclusividad es, de hecho, indispensable para concentrar los esfuerzos de comercialización de Cégétel en los servicios de Concert, permitiendo que compita enérgicamente con otros proveedores de servicios globales de telecomunicaciones.

(64) En segundo lugar, la prohibición impuesta a Cégétel de vender o prestar servicios de apoyo para servicios que compitan con los de Concert también es imprescindible para garantizar a BT que Cégétel centrará sus esfuerzos en la distribución de los servicios de Concert. Estas cláusulas también permiten que BT y Concert planifiquen las ventas de sus servicios con mayor precisión y por un período más largo, y garantizan que las necesidades del distribuidor sean satisfechas con regularidad. El «acuerdo marco sobre la red», destinado a garantizar que las redes de BT y Cégétel interoperen con objeto de prestar a los clientes de Concert un servicio ininterrumpido de extremo a extremo, es necesario para permitir la distribución de los servicios de Concert en Francia.

(65) Además, según ha reconocido la Comisión en decisiones precedentes sobre empresas en participación que actúan en el mercado de servicios globales de telecomunicaciones [véase la Decisión — Atlas, considerando 58, y la Decisión 97/780/CE — Unisource considerando 93 [1]], la distribución exclusiva protege los derechos de propiedad intelectual de las sociedades matrices de Concert en mayor medida que otros acuerdos.

(66) En cualquier caso, la exclusividad otorgada a Cégétel no será absoluta. No se impide ni a BT ni a ningún otro miembro de la alianza en torno a Concert tener clientela en Francia en caso de que un cliente les solicite tales servicios. En sentido inverso, el acuerdo de distribución de Concert permite las ventas pasivas por parte de Cégétel en territorios en los que BT o una tercera parte sea el distribuidor autorizado de Concert.

**No se elimina la competencia**

(67) Los servicios de Concert competirán con otras líneas de productos globales, especialmente los servicios GlobalOne distribuidos por France Télécom, el proveedor dominante de servicios de telecomunicaciones y redes en Francia. Como se ha señalado en el considerando 30, serán muchas las compañías que prestarán servicios de telecomunicaciones internacionales para empresas en Francia (Siris, WorldCom, Colt, etc.). Estos servicios competirán al menos parcialmente con los servicios de Concert. Varios de estos operadores desarrollarán sus propias redes. Las partes también esperan que haya competencia, al menos en lo que se refiere a los componentes de servicios de telecomunicaciones de valor añadido, procedente de otros interesados, incluidas empresas informáticas y de procesamiento de datos (como IBM) y empresas de servicios de información (como GEIS). Por otra parte, las multinacionales u otras empresas grandes a menudo están en condiciones de desarrollar sus propias soluciones para las redes privadas. Además, también serán posibles las ventas pasivas en otros países por parte de los distribuidores de servicios de Concert.

**Conclusión**

(68) La Comisión concluye que se cumplen todas las condiciones para una exención individual con arreglo al apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE por cuanto se refiere a los acuerdos exclusivos de distribución de los servicios de Concert en Francia.

C. DURACIÓN DE LA EXENCIÓN

(69) De conformidad con el artículo 8 del Reglamento nº 17, una Decisión de aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE debe otorgarse para un período de tiempo determinado. Con arreglo el artículo 6 de dicho Reglamento, la fecha a partir de la cual comienzan a surtir efecto tales Decisiones no puede ser anterior a la fecha de notificación. En el presente caso, la exención puede concederse por un período largo, teniendo en cuenta el tiempo que necesitará Cégétel para hacerse con una cuota significativa en el mercado francés de servicios de telecomunicaciones a empresas y recuperar el capital invertido en servicios de telecomunicaciones fijas. Si la decisión concede la exención, deberá surtir efecto durante diez años desde la fecha de la notificación,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

*Artículo 1*

Sobre la base de los hechos de que tiene conocimiento, la Comisión no tiene razones para actuar, conforme al apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE o del artículo 53 del Acuerdo EEE, en lo concerniente a los acuerdos notificados en relación con la reestructuración de Cégétel, incluidas las disposiciones complementarias relativas: i) a la restricción general de la competencia que el acuerdo de accionistas impone a cada parte, siempre y cuando la influencia respectiva de cada parte sobre la gestión de Cégétel se mantenga inalterada de acuerdo con la situación descrita en los considerandos 11, 12 y 13 de la presente Decisión y ii) a las disposiciones del proveedor preferente y del cliente preferente.

*Artículo 2*

En virtud de la presente Decisión y conforme al apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE se declaran inaplicables, durante un período de diez años a partir del 18 de julio de 1997, a los acuerdos de distribución exclusiva de los servicios de Concert por parte de Cégétel en Francia.

[1] DO L 318 de 20.11.1997, p. 1.

*Artículo 3*

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

Vivendi S.A.
52, rue d'Anjou
F-75008 París

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EClA 7AJ
United Kingdom

Mannesmann AG
Mannesmannufer 2
D-40213 Düsseldorf

SBCI Inc
2 Read's Way, Suite 117, Corporate Commons
Newcastle
Delaware 19720
USA

Hecho en Bruselas, el 20 de mayo de 1999.

*Por la Comisión*
Karel VAN MIERT
*Miembro de la Comisión*