DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 29 de octubre de 1997

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE

(Asunto nº IV/35.738 — Uniworld)

(Los textos en lengua francesa y neerlandesa son los únicos auténticos)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/781/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, 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 6 y 8,

Vista la notificación con miras a la exención, presentada el 29 de septiembre de 1995, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento 17,

Visto lo esencial del contenido de la solicitud y de la notificación publicado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y en el artículo 3 del Protocolo nº 21 del Acuerdo EEE [2],

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes,

Considerando lo que sigue:

I. HECHOS

A. Introducción

(1) El 29 de septiembre de 1995, la Comisión recibió la notificación de la creación de una empresa en participación, con arreglo al artículo 4 del Reglamento nº 17, entre Unisource Pan-European Services BV, una filial de Unisource NV, y AT&T Pan-European Services Inc. [3], una filial de AT&T Corp., con el nombre de «Uniworld».

(2) Dicha operación está relacionada con la creación de Unisource. Una Decisión distinta [en relación con el asunto IV/35.830 — Unisource] [4] (la «Decisión Unisource») exime a Unisource de la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(3) Como se describe a continuación, Uniworld (cuya denominación actual es AT&T — Unisource Communication Services) ha sido creada para prestar servicios de telecomunicaciones paneuropeos con conectividad global al mercado de las empresas europeas.

(4) El 2 de julio de 1997, se informó a la Comisión de la alianza estratégica que se iba a llevar a cabo entre AT&T, Unisource y la sociedad italiana STET, en relación con actividades en Sudamérica y Europa. Uno de los elementos de esta alianza estratégica consistía en la plena integración de STET en Uniworld en un futuro próximo. La presente Decisión no adopta posición alguna a propósito de la entrada de STET en Uniworld. Por otra parte, si la integración se lleva finalmente a cabo, la Comisión evaluará su impacto sobre Uniworld en su composición actual y podrá reexaminar la presente Decisión a la luz de lo dispuesto en el artículo 8 del Reglamento nº 17.

B. Las empresas matrices

(5) Unisource NV, (en adelante Unisource) como se describe más detalladamente en la Decisión Unisource, es una empresa en participación cuyos accionistas son Telia AB, PTT Telecom BV y Swiss Telecom. Unisource es una sociedad de cartera que opera en el sector de las telecomunicaciones y posee siete filiales en activo. La facturación total del grupo en 1994 fue de 933 millones de florines neerlandeses (443 millones de ecus). Registró unas pérdidas netas de 41,072 millones de florines neerlandeses (20 millones de ecus).

(6) AT&T es una operadora estadounidense de telecomunicaciones que ofrece un amplio abanico de

[1] DO 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] DO C 44 de 12. 2. 1997, p. 4.
[3] Unisource Pan-European Services y AT&T Pan-European Services son filiales creadas especialmente para reagrupar los intereses respectivos de las empresas matrices en Uniworld VOF.
[4] Véase la página 1 del presente Diario Oficial.

servicios domésticos e internacionales e infraestructuras desde y hacia Estados Unidos. En 1996 su volumen de negocios alcanzó la cifra de 50 500 millones de dólares estadounidenses.

El 9 de mayo de 1996, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (FCC) de EE UU adoptó una Resolución en la que se declaraba que AT&T no debía ser considerada como operadora dominante en la prestación de servicios de telefonía vocal internacionales [5].

Los ingresos directos en 1995 de AT&T en el EEE y Suiza, (excluidos los servicios bilaterales y las tarjetas de llamada) fueron los siguientes: AT&T Easylink (mensajería) [... millones de dólares estadounidenses [5a] (... millones de ecus)]; AT&T Istel (servicios a empresas) [... millones de libras esterlinas (... millones de de ecus)] y Business Communications Europe (en lo sucesivo BCS-E) [... millones de de libras esterlinas (... millones de ecus)].

C. **La empresa en participación: Uniworld**

1. *Estructura de Uniworld*

(7) Uniworld está compuesta por dos empresas: Uniworld VOF y Uniworld NV.

(8) Uniworld VOF es una sociedad colectiva constituida con arreglo a la legislación neerlandesa. Unisource, a través de Unisource Pan-European Services, posee una participación del 59,94 % en ella; AT&T, a través de AT&T Pan-European Services, del 39,96 %, y Uniworld NV, el 0,1 % restante. Uniworld VOF no es una persona jurídica distinta de sus propietarios. Además, goza de transparencia fiscal, de modo que sus ingresos van directamente a las matrices. Uniworld VOF prestará los servicios de telecomunicaciones dentro del ámbito comercial de Uniworld.

El Consejo de supervisión y el presidente ejecutivo de Uniworld NV serán directamente responsables de la sociedad.

(9) Uniworld NV ha sido creada para supervisar y actuar como socio colectivo de Uniworld VOF. Así, es el único socio que dirige la sociedad, puede tomar decisiones vinculantes para la sociedad y disponer legalmente de todos los activos tangibles e intangibles que posea en beneficio de Uniworld VOF. Está también encargada de la gestión diaria de los asuntos de la sociedad, y dispone de los recursos necesarios para gestionar y llevar a cabo las actividades comerciales de Uniworld VOF. Unisource, a través de Unisource Pan-European Services, posee una participación del 60 % en Uniworld NV, mientras que AT&T, a través de AT&T Pan-European Services, posee el 40 % restante. Uniworld NV recibirá una comisión anual de gestión por sus actividades como socio colectivo de la sociedad.

Uniworld NV está dirigida por un Consejo de dirección compuesto por un presidente, nombrado por Unisource (AT&T nombra el director ejecutivo), responsable de la gestión de la empresa, y por un Consejo de supervisión compuesto por cinco consejeros, tres de ellos nombrados por Unisource y dos por AT&T. El Consejo de supervisión aprueba el presupuesto y el plan comercial por unanimidad de los consejeros presentes o representados. AT&T dispone del derecho de veto en todos los asuntos de importancia.

(10) En lo sucesivo, todas las referencias a «Uniworld» se entenderán hechas a la vez a Uniworld VOF y Uniworld NV.

2. *Contribuciones de las empresas matrices a Uniworld*

(11) Unisource aportará a Uniworld las siguientes empresas o sus correspondientes activos internacionales: algunas de las empresas pertenecientes a Unisource Business Networks (UBN), Unisource Voice Services (UVS), así como Unisource France SA, Unisource USA Inc., Unisource Business Services Inc. y Unisource WorldPartners Company Inc.

Además, Unisource transferirá a Uniworld sus derechos en WorldPartners Company and WorldPartners Association [6] y AT&T UK hará lo propio con sus derechos en WorldPartners Association. Como consecuencia de ello, Uniworld se convertirá en distribuidor exclusivo en el EEE, más Suiza, de los servicios de telecomunicaciones de la marca WorldSource [7].

[5] Mediante Resolución de 23 de octubre de 1995, la FCC cambió la calificación de AT&T, considerándola operadora no dominante en el mercado de servicios de telecomunicaciones interestatales (tráfico doméstico estadounidense).

[5a] Los espacios en blanco entre corchetes se refieren a cifras amparadas por el secreto comercial con arreglo al apartado 2 del artículo 21 del Reglamento nº 17.

[6] WorldPartners es una sociedad en comandita promovida por AT&T cuyo objetivo primordial es el establecimiento de estándares de funcionamiento, acordados y respetados por los miembros de la comandita, respecto a determinados servicios de telecomunicaciones. Dichos estándares son una manera de extender la conectividad a aquellos servicios que queden fuera de las fronteras de sus miembros. Los miembros de WorldPartners Company han invertido en la misma y participan, en particular, en la definición de los estándares. Los miembros de WorldPartners Association distribuyen los servicios en los territorios que les han sido asignados. Los acuerdos relativos a la adhesión de Unisource y AT&T UK a WorldPartners se notificaron separadamente a la Comisión (asunto nº IV/35.490 — WorldPartners).

[7] La cartera de WorldPartners de servicios WorldSource se circunscribe a la oferta de servicios virtuales de red (VNS), retransmisión de tramas («Frame Relay») y líneas privadas. En cada caso se determina un denominador común de características que deberá respetar cada miembro o socio de WorldPartners. Los servicios que formen parte del denominador común podrán llevar la marca WorldSource.

(12) AT&T aportará los activos pertinentes de las siguientes entidades: AT&T Europe SA, la mayor parte de AT&T Istel Ltd, BCS-E y las empresas de AT&T en los Estados miembros.

Tras la operación de Uniworld, AT&T seguirá prestando en el EEE y Suiza, con su propio nombre, los siguientes servicios: nuevas aplicaciones de alto valor añadido (como los nodos de redes), servicios de tarjetas de llamada y de tarjetas de clientes, recurso a fuentes exteriores (soluciones AT&T) y la gama completa de servicios de telefonía vocal a clientes y empresas en el Reino Unido, a través de la licencia de explotación de AT&T Communications UK, que también permite la mera reventa internacional a Estados Unidos.

3. *Ámbito de actividad*

(13) Las actividades de Uniworld consistirán en la prestación de servicios de telecomunicaciones paneuropeos «sin costura» ([8]) y multilaterales ([9]) con conectividad global al mercado europeo. La conectividad global fuera del EEE y Suiza se logrará fundamentalmente gracias a la participación de Uniworld en «WorldPartners Company and WorldPartners Association». En zonas situadas fuera de Europa o de la WorldPartners Association, los acuerdos bilaterales de los accionistas de Unisource, de Unisource y/o de AT&T se utilizarán para ampliar la conectividad gobal. En el futuro, Uniworld podrá disponer de sus propios acuerdos bilaterales.

(14) Los servicios de Uniworld se basan en el control, de extremo a extremo, de los servicios al cliente, incluidas las extensiones nacionales de dichos servicios. Entre ellos figurarán, en un principio, los servicios vocales de redes privadas virtuales internacionales (IVPN), la conmutación de datos por paquetes, la retransmisión de tramas y otros servicios de datos, servicios de mensajería y recurso a fuentes exteriores en relación con las redes. Los países de origen ([10]), Francia, Alemania, el Reino Unido, Bélgica e Italia, constituyen los principales objetivos de mercado. No obstante, Uniworld no se limitará a prestar servicios nacionales ([11]).

(15) Uniworld será titular y/o gestionará todas las retransmisiones de trama, los servicios de mensajería, la red básica internacional X.25, los conmutadores nacionales X.25, de uso exclusivo o fundamentalmente internacional, las redes X.25 en el extranjero y los activos correspondientes a los servicios gestionados de banda ancha. La selección de activos se hará de acuerdo con un conjunto de normas acordadas por las partes, de conformidad con los principios establecidos para la selección de activos.

Además, la actual red básica de datos —Unidata—, que interconecta las redes de datos nacionales de los accionistas de Unisource, se asignará también a Uniworld.

4. *Funciones operativas de Uniworld, ventas, mercadotecnia y servicios*

a) Ventas

(16) Uniworld se encargará de negociar acuerdos de distribución y contratos de venta a terceros. Además, trabajará en estrecha colaboración con los distribuidores, con objeto de garantizar que las propuestas al cliente responden a sus necesidades y proporcionará formación en materia de ventas a los empleados y distribuidores de Uniworld. También contribuirá al desarrollo de un solo proceso integrado de ventas, que incluirá apoyo técnico, gestión de licitaciones, seguimiento de los contratos y pedido de servicios.

En cuanto a las licitaciones complejas, Uniworld prestará asistencia o asumirá la dirección de las operaciones.

b) *Comercialización*

(17) Uniworld se encargará del desarrollo de la estrategia de comercialización de la cartera de servicios, incluida la política global de fijación de precios (la fijación de los precios al por menor corresponderá, no obstante, a los distribuidores). Realizará también evaluaciones en materia de competencia y análisis de la clientela y colaborará con los gestores de producto para desarrollar estrategias de servicio

([8]) El carácter «sin costura» designa la cohesión y homogeneidad al servicio desde el punto de vista del usuario, de modo que el cliente no es consciente de las complejidades inherentes a la prestación del servicio.

([9]) Por «multilateral» se entiende tanto el tráfico extranjero-extranjero como el nacional al y desde el extranjero. Por el contrario, los servicios «bilaterales» no pueden abarcar directamente el tráfico de telecomunicaciones extranjero-extranjero. Por otra parte, en un servicio IVPN ofrecido sobre la base de acuerdos bilaterales celebrados con operadores extranjeros de telecomunicaciones, las características de las llamadas que tienen su punto final en el territorio del proveedor del servicio dependen de las características de que se disponga en ese otro país. Por ello, cabe la posibilidad de que no todas las características facilitadas en el territorio del proveedor estén disponibles en relación con el tráfico al exterior.

([10]) Países Bajos, Suecia y Suiza.

([11]) A este respecto y según lo indicado por las partes, todo cliente que reciba servicios internacionales y nacionales de un distribuidor de Uniworld sabrá, sin confusión posible, que está recibiendo dos tipos de servicio diferentes.

individualizadas. Desarrollará productos de comunicación comercial, incluida la publicidad. Prestará también apoyo a la gestión de licitaciones que tengan por objeto la presentación de propuestas atípicas para la integración de servicios múltiples.

c) *Servicios*

(18) Uniworld definirá y controlará los servicios y será la única competente en el sector de la definición de los servicios y definirá y controlará las plataformas de servicios (por ejemplo, los programas informáticos instalados en el equipo que controla el tráfico de voz y datos por la red básica) y el servicio a la clientela. Será también responsable de la gestión del ciclo vital de todos los servicios de su cartera. Además, determinará la orientación general —en términos de arquitectura/tecnología/plataforma— que permite que los servicios sean competitivos y eficaces desde el punto de vista de las características, funcionalidad, servicio a la clientela y costes. Para ello, tratará de conciliar las necesidades razonables de sus proveedores afiliados con las de importantes proveedores que no lo sean. Los planes resultantes serán aprobados por el Consejo de supervisión por mayoría cualificada.

D. **Comités consultivos estratégicos**

(19) Al constituirse como sociedad, Uniworld creará tres comités consultivos estratégicos, que se encargarán de los siguientes asuntos:

— desarrollo de la cartera de servicios y venta,

— comercialización y ventas (comité internacional de ventas responsable del plan de gestión mundial de las cuentas), y

— arquitectura y tecnología.

Todos los participantes en la operación de Uniworld, incluidos los representantes de los accionistas de Unisource, estarán representados en los comités.

Los comités permitirán abordar los problemas de manera coherente y, en sus funciones de comités de trabajo, contribuir a la eficacia de los procesos de toma de decisiones. También son un foro para resolver litigios entre las matrices que pudieran repercutir sobre Uniworld. Uniworld podrá recurrir a ellos para lograr un consenso sobre la iniciativas de Uniworld, antes de que las estudie el Consejo de supervisión.

E. **Acuerdos notificados**

1. *Acuerdos*

(20) La notificación inicial constaba del acuerdo de creación de la empresa en participación, del acuerdo de accionistas y de los siguientes acuerdos y demás documentos anexos:

— la escritura de constitución de Uniworld NV,

— el contrato de sociedad limitda de Uniworld CV (actualmente Uniworld VOF),

— los estatutos sociales de Uniworld NV y Uniworld CV (idem),

— el acuerdo de asistencia de las empresas matrices,

— los principios para la selección de activos,

— el contrato de suministro entre Uniworld y Unisource Carrier Services (UCS),

— el acuerdo de distribución general,

— los principios para las negociaciones sobre derechos de propiedad intelectual y

— el plan de evolución de la red.

2. *Cláusulas contractuales*

a) ***Contrato de suministro con Unisource Carrier Services (UCS)***

(21) Uniworld será un prestador de servicios y, por lo tanto, no desarrollará ni explotará sus propios sistemas básicos de conmutación y transmisión, sino que los comprará a los proveedores. En el marco del contrato de suministro, el proveedor preferente [12] será UCS, una filial de Unisource NV responsable de gestionar las redes internacionales de los accionistas de Unisource NV.

UCS facilitará a Uniworld capacidades de interconexión y transmisión, que incluirá líneas locales, nacionales e internacionales y terminaciones PSTN nacionales e internacionales.

UCS estará obligada contractualmente a ofrecer la capacidad necesaria para hacer frente a las previsiones de tráfico de Uniworld a los niveles de rendimiento acordados. El precio de los servicios de UCS estará garantizado durante cinco años. El precio medio por minuto cargado por UCS se reducirá siempre que Uniworld canalice el volumen total acordado de tráfico internacional y utilice la capacidad acordada de ancho de banda internacional. De no ser así, los precios cargados por UCS se ajustarán según corresponda.

[12] «Preferente» significa que, en caso de que los servicios solicitados no formen parte de las prestaciones de UCS o de que UCS no compita o no pueda competir en las condiciones de los demás proveedores, Uniworld podrá contratar los servicios a otros proveedores.

Las partes tienen la intención de usar la red paneuropea de UCS para todas las necesidades internodales de banda ancha de los servicios de Uniworld.

Uniworld recopilará información de ayuda al cliente en cuanto a facturación, consulta de cuentas, etc. Además, será propietaria de los puntos de control del servicio que aseguran la definición/prestación en tiempo real de sus servicios. Dichos puntos estarán conectados a la red UCS.

El presidente ejecutivo de Uniworld asistirá, aunque sin derecho de voto, a las reuniones del Consejo de UCS sobre la planificación de la red y demás asuntos relacionados con el contrato de suministro.

b) ***Relación comercial entre Uniworld y sus matrices***

(22) La relación comercial entre Uniworld y sus matrices se regirá por las condiciones establecidas en el artículo 10 del acuerdo de creación de la empresa en participación. Así pues, Uniworld:

— comprará en las condiciones más ventajosas. El concepto de «ventajoso» se refiere al precio, calidad, características y funciones, capacidad y la cobertura geográfica adquirida a los miembros y ofrecido «o no» por éstos a terceros. En cualquier caso, estas compras se llevarán a cabo de acuerdo con las normas, reglamentaciones y directrices de la Comisión y los organismos normativos nacionales pertinentes;

— podrá acceder a las redes y a equipos conexos de cualquiera de las empresas vinculadas directa o indirectamente a Uniworld a precios competitivos y no discriminatorios. Los precios aplicados a Uniworld serán competitivos con respecto a los cobrados para servicios similares por los competidores de las empresas asociadas y se ajustarán a la legislación nacional y europea aplicable, incluidas las obligaciones de no discriminación y las prohibiciones de subvenciones cruzadas. Tampoco deberán ser más ventajosos que los precios aplicados por servicios similares en circunstancias parecidas a otros clientes de dichas empresas asociadas;

— se beneficiará de un estatuto de «filial privilegiada» en lo que respecta a las condiciones de las transacciones entre las partes aplicadas a los recursos y servicios de estas empresas. En este sentido, será tratada como si fuera filial de Unisource, de sus accionistas o de AT&T con respecto a los servicios, en la medida en que no haya restricciones contractuales con terceros que lo impidan;

— dispondrá de un «estatus de cliente preferente» ante Unisource, sus accionistas y subsidiarias y AT&T para la prestación de otros servicios comerciales afines, como la adquisición de capacidad. Todas ellas ofrecerán a Uniworld los precios al «mejor cliente» para servicios a los que en principio tengan acceso Uniworld y otros terceros clientes en el mercado.

c) ***No competencia***

(23) De acuerdo con el artículo 12 del acuerdo de creación de la empresa en participación, cada una de las matrices acuerdan con Uniworld VOF que no crearán una empresa, no se dedicarán a servicios exclusivos ([13]) de Uniworld (como los descritos anteriormente) ni participarán en una empresa en participación ni en un acuerdo de cooperación para la prestación de servicios exclusivos Uniworld.

(24) Quedan excluidas de las cláusulas de no competencia las siguientes actividades:

— desarrollo y oferta a los clientes de los servicios nacionales de una matriz o de los internacionales basados en acuerdos bilaterales,

— servicios que compiten con servicios no exclusivos de Uniworld, y

— ofertas competidoras de terceros (básicamente servicios Infonet, pero también de Concert o Atlas) que hayan decidido comercializar sus servicios a través de los accionistas de Unisource.

La obligación de no competencia no afectará al acceso por parte de terceros a ninguna red reservada o básica de las partes o de sus empresas asociadas, ni afectará a la obligación de las matrices de ceder el acceso a servicios reservados y básicos.

(25) Todas las obligaciones de no competencia de las matrices y sus empresas asociadas serán válidas hasta la resolución del acuerdo por el que se establece la empresa en participación. Con posteriori-

([13]) Los que figuran a continuación son ejemplos de servicios exclusivos: servicios de redes virtuales —VNS/IVPN/servicios de voz a grupos cerrados de usuarios—, servicio portador X.25, servicio de retransmisión de tramas, servicio gestionado de ancho de banda y servicio portador X.400. Los siguientes son ejemplos de servicios no exclusivos: servicios de centros de llamada, servicios de interconexión LAN, servicios de mensajería, VSAT, subcontratación relacionada con la red, de gestión de instalaciones de red, de prestación de red privada, servicios de acceso a Internet y servicios de datos VPN.

dad a dicho evento, ningún participante tratará, durante el período de vigencia original de un contrato con un cliente, de obtener pedidos de dichos clientes con respecto a los cuales otra parte haya obtenido, con arreglo a las normas de resolución, el derecho a prestar servicios Uniworld (artículo 16.3.1.F del acuerdo de creación de la empresa en participación). Por último, el artículo 16.3.2.B.ii) de dicho acuerdo establece que una empresa saliente (de Uniworld) seguirá estando sujeta al artículo 12 del mismo, en virtud de la cláusula de salida no autorizada ([14]), durante un período de doce meses a partir de la fecha de la salida no autorizada.

d) *Distribución de servicios*

(26) Unisource distribuirá sus servicios a través de los distribuidores locales. En la mayoría de los casos, Uniworld será titular de los mismos o los controlará. Los distribuidores serán responsables de la gestión de las redes locales y nacionales, de las que podrán ser propietarios. Sin embargo, Uniworld aprobará las plataformas de entrega que deberán usar los distribuidores a la hora de canalizar los servicios de Uniworld, la arquitectura general de la red combinada distribuidor/Uniworld y el arrendamiento y la capacidad de las pasarelas que se usarán como interfaz entre la red del distribuidor y la de Uniworld.

En los países de origen, el correspondiente accionista de Unisource será el distribuidor exclusivo. AT&T UK lo será en el Reino Unido y AT&T en Estados Unidos en cuanto a los servicios de Uniworld que deban canalizarse en Europa. Además, AT&T podrá vender los servicios de Uniworld a una empresa radicada en Europa que haya transferido la responsabilidad decisoria en materia de telecomunicaciones mundiales a sus filiales o centros estadounidenses.

En otros países en que Unisource, AT&T, los accionistas de Unisource o cualquiera de sus empresas asociadas hayan escogido un asociado nacional, éste será el distribuidor preferente.

(27) Los distribuidores pagarán a Uniworld el precio de transferencia fijado para cualquier servicio. Uniworld proporcionará a sus distribuidores listas de los precios minoristas recomendados; con todo, éstos podrán fijar los que crean oportunos. Los distribuidores podrán comunicar esta información a Uniworld en la medida en que deseen beneficiarse plenamente del sistema central de facturación de Uniworld.

(28) Se ha efectuado una primera distribución de los clientes potenciales en función de la localización de los órganos decisorios de los principales clientes. No obstante, la asignación definitiva de un cliente a un distribuidor depende de aquél ([15]). Sea como fuere, se espera que la mayoría de las ventas requieran un distribuidor principal, uno o varios distribuidores secundarios y Uniworld.

(29) Además, Uniworld tiene la intención de crear una «Uniworld Association» siguiendo el modelo de la «WorldPartners Association», con una estructura ligera, que estará compuesta por una secretaría permanente y un Comité de dirección presidido por el director ejecutivo de Uniworld. Servirá de plataforma de discusión entre ésta y sus distribuidores, de modo que éstos podrán influir en el desarrollo de los servicios de Uniworld, en los procesos y tecnología utilizados (es decir en el desarrollo de la red). La asociación hará las veces de coordinadora principal entre distribuidores, con objeto de velar por que las necesidades de los clientes en Europa se satisfagan con la mayor eficacia.

(30) Las licencias de distribución se extenderán a los servicios de Uniworld y WorldSource en el territorio asignado.

(31) Las cláusulas de exclusividad obligan a Uniworld y al distribuidor respectivamente a no buscar activamente clientes para los servicios exclusivos de Uniworld en el territorio del distribuidor, en el caso de Uniworld, y fuera de él, en el caso del distribuidor.

(32) Uniworld creará una organización internacional de apoyo, que llevará a cabo un programa de gestión mundial de cuentas destinado a potenciar las relaciones comerciales con clientes multinacionales. Se centrará en los clientes potenciales que, por razones de dimensión y/o importancia estratégica, sean seleccionados por el comité de ventas internacionales de Uniworld. En lugar de asignar los clientes a un determinado distribuidor según el procedimiento habitual, se constituirá un equipo de gestión mundial de cuentas, que constará de un jefe de equipo y al menos un gestor regional o nacional de cuentas.

([14]) Con arreglo al artículo 16.3.1, ninguna empresa matriz de Uniworld podrá denunciar el acuerdo antes del 1 de enero del año 2000. La mayor parte de las denuncias anteriores a esa fecha, en particular en caso de incumplimiento significativo del contrato, las transferencias no autorizadas de acciones o la retirada de fondos, quiebra o suspensión de pagos por una de las partes se considerará salida no autorizada.

([15]) La misma norma se aplicará con relación a la asignación de contratos vigentes con clientes.

El equipo de gestión mundial coordinará y utilizará los recursos mundiales de Uniworld, AT&T Business solutions, WorldPartners, Unisource y sus accionistas, según proceda, con objeto de satisfacer lo mejor posible las necesidades mundiales de esta categoría de clientes importantes en régimen de ventanilla única. En este sentido, el grupo de gestión mundial de cuentas podrá solicitar ayuda a cualquier empresa asociada o afín gracias a un «dispositivo mundial de apoyo de las ventas», que permitirá una coordinación sencilla y poco onerosa de las ventas.

F. Mercado pertinente

1. *Mercado de servicios no reservados de telecomunicaciones a empresas* ([16])

a) *Oferta*

(33) Uniworld ofrecerá las siguientes categorías de servicios en este mercado:

— Servicios vocales IVPN

(34) Se ofrecerá a los clientes un servicio IVPN (Uniworld VNS), compuesto por diferentes paquetes con diferentes características, para que cubran sus necesidades intraeuropeas ([17]). La red básica internacional (capacidad básica de transmisión) que se empleará será la de UCS y, en algunos casos, la de terceros suministradores. El servicio Uniworld VNS ([18]) se define como multilateral ([19]), en oposición a los servicios ya existentes de red privada virtual [VPN ([20])] vendidos por los accionistas de Unisource a su clientela nacional. Los servicios VPN pueden abarcar la localización exterior de un cliente. La disponibilidad (y características) de los servicios VPN ampliados depende de acuerdos bilaterales celebrados por el proveedor nacional con operadores de telecomunicaciones (OT) en otros países.

— Servicios y redes de datos

(35) Los servicios de datos de Uniworld se basarán, en un principio, en las actuales ofertas paneuropeas de Unisource y de la filial de AT&T BCS-E, pero ofrecerán una mayor cobertura geográfica, dados los diferentes puntos de presencia (PDP) de las actuales redes de datos de las matrices.

Además, Uniworld desarrollará nuevos servicios de datos como la interconexión LAN ([21]) de alta velocidad, servicios de banda ancha de alta velocidad, interfuncionamiento y acceso a Internet para las empresas que sean grandes usuarias (oferta de una mayor calidad y seguridad).

Junto a ellos, se ofrecerán otros servicios integrados ([22]) (voz y datos), como la videoconferencia, la integración fija a red móvil, el teletrabajo, el ancho de banda a la carta y los centros de llamada, incluido el reencaminamiento en tiempo real ([23]) y la gestión de red a distancia para las redes de datos del cliente.

Uniworld integrará las redes de datos internacionales existentes asignadas por las matrices. Habida cuenta de que el interfuncionamiento de estas redes no es posible actualmente, una parte importante de la integración implicará la normalización de las plataformas de entrega para cada servicio. La red integrada se ampliará mediante el establecimiento de PDP; especialmente en mercados básicos como el de Alemania e Italia, en los que la cobertura actual es muy escasa. El tráfico integrado hará posible la instalación de PDP en países en los que no resultaría económico hacerlo para un único tipo de tráfico.

(36) Los servicios y las redes nacionales de datos en los países de origen y en el Reino Unido no se integrarán en Uniworld, sino que seguirán en Unisource y AT&T UK, respectivamente. Los correspondientes accionistas de Unisource distribuirán estos productos nacionales de Uniworld en cada país de origen.

([16]) Esta definición de mercado corresponde a la adoptada por la Comisión en el asunto BT-MCI [Decisión 94/579/CE de la Comisión (DO L 223 de 27. 8. 1994, p. 36) considerando 5] y en los asuntos Atlas y Global One [Decisión 96/546/CE de la Comisión (DO L 239 de 19. 9. 1996, p. 23) considerandos 4 a 15 y Decisión 96/547/CE de la Comisión (DO L 239 de 19. 9. 1996, p. 57) considerandos 5 a 16].

([17]) Este servicio es básicamente el mismo servicio Phase-II desarrollado conjuntamente por Unisource y AT&T en el marco de la licitación EVUA (Asociación europea de redes privadas virtuales).

([18]) Ofrece también más características (que el mínimo común denominador) aunque una cobertura geográfica inferior (se circunscribe a Europa) que el servicio WorldSource VNS que Unisource y AT&T UK están empezando a distribuir en Europa continental y el Reino Unido, respectivamente.

([19]) Véase la nota 9 a pie de página para la definición del término.

([20]) Las redes virtuales privadas se crearon con el fin de que los operadores de telecomunicaciones pudiesen ofrecer a las empresas la funcionalidad de una red física privada sin tener que invertir en líneas arrendadas. Se reserva una parte de la red pública para el cliente que la utiliza, como si se tratase de una distinta.

([21]) Local Area Network (red de área local).

([22]) La EVUA ha realizado en 1996 una nueva convocatoria de ofertas para servicios integrados de voz y datos.

([23]) Entre las aplicaciones de los servicios figuran centros de reserva, centros de apoyo del servicio al cliente y centros de apoyo al mantenimiento y la garantía. Estos servicios precisan de números gratuitos de llamada en toda Europa (0800).

— Mensajería

(37) La mensajería abarca el correo electrónico y el intercambio electrónico de datos (IED). Se prevé que Uniworld utilice la plataforma de mensajería de AT&T (Easylink), en lugar de la suya propia (400Net).

b) *Demanda*

(38) Los servicios incluidos en este mercado son los que solicitan principalmente los grandes grupos multinacionales, las empresas en expansión y los principales usuarios nacionales de telecomunicaciones, a menudo como alternativa a la autoprestación. A este respecto, las partes han identificado como clientela para Uniworld a una serie de multinacionales mundiales y europeas con un elevadísimo gasto de telecomunicaciones a nivel internacional. No obstante, el hecho de que se centre en este tipo de clientela no impide que se oferten servicios Uniworld a cualquier otro cliente con necesidades similares.

Las grandes empresas presentes en muchos países diferentes piden que las localizaciones geográficamente dispersas entre varios territorios se interconecten. Los servicios precisos para esta interconexión han de responder a un conjunto muy específico de características que correspondan a las necesidades específicas de los usuarios. Entre estas exigencias se ha de mencionar la prestación de servicios a través de múltiples fronteras a un nivel de servicio constante, superando las posibles insuficiencias de las infraestructuras locales, la disponibilidad de plazos de entrega, la irrelevancia de los usos horarios, lenguas y monedas.

Además, los clientes esperan que los prestadores de tales servicios asuman plenamente la responsabilidad de todos los servicios prestados de «extremo a extremo» y establezcan un único punto de contacto para cualquier tipo de eventualidad relacionada con la prestación de los servicios.

Mucho ha sido lo que los proveedores han hecho en relación con todos estos requisitos. No obstante, la prestación de verdaderos servicios «sin costura» sólo se encuentra, por el momento, en una fase muy rudimentaria, especialmente por lo que se refiere a la atención al cliente y las características globales de facturación, y el establecimiento de infraestructura del exterior, esta última a la vista de las diferencias existentes en las reglamentaciones de los distintos países.

2. *Mercado geográfico*

(39) Los servicios Uniworld pretendían cubrir las necesidades paneuropeas de los clientes. No se ocupará de la prestación de servicios meramente nacionales (distintos de las ampliaciones nacionales de sus servicios paneuropeos). Además, como se ha indicado en el considerando 13, la cobertura fuera de Europa sólo será posible basándose en los acuerdos bilaterales de cualquiera de sus empresas matrices. A este respecto, el mercado geográfico que se ha de considerar es el EEE más Suiza [24].

Como ya se ha indicado anteriormente, Uniworld no se ocupa de la prestación de servicios exclusivamente nacionales. No obstante, habida cuenta de los vínculos existentes entre Uniworld, Unisource y sus accionistas, Uniworld influye en los mercados nacionales respectivos de los accionistas de Unisource, en los que todos ellos gozan de una posición dominante.

3. *Cuotas de mercado de las partes*

Mercado de servicios no reservados de telecomunicaciones a empresas a escala paneuropea

(40) En la actualidad, la cuota de mercado conjunta de las partes en el EEE y Suiza se sitúa en torno al 10 % en el caso de los servicios de datos y el 10 % en el de mensajería. No se dispone de datos sobre los servicios vocales IVPN y los servicios de subcontratación relacionados con la red.

4. *Competencia en los mercados*

Mercado de servicios no reservados de telecomunicaciones a empresas a escala paneuropea

(41) Según las partes, el mercado europeo aumentará de 1 900 millones de dólares estadounidenses en 1995 a 4 200 millones en el año 2005 para los servicios IVPN y de 2 900 millones de dólares estadounidenses en 1995 a 4 000 millones en el año 2005, en el caso de los servicios de datos.

Se espera que Concert de BT-MCI y Atlas/Global One se conviertan en operadores de gran importancia en este mercado. A ellos se han de añadir algunos otros operadores significativos como Sita o IPSP.

G. Cambios realizados y compromisos contraídos tras la intervención de la Comisión

(42) Algunos rasgos de la operación notificada parecieron incompatibles con las normas de competencia comunitarias. Por ello, la Comisión, mediante carta

[24] Esta definición está en consonancia con el mercado regional transfronterizo definido en la Decisión 96/546/CE Atlas (considerando 12) (nota 16 a pie de página) y en la Decisión Unisource (considerando 30).

de 7 de mayo de 1996, manifestó a las partes su preocupación al respecto. Durante el procedimiento de notificación, las partes modificaron los acuerdos iniciales y contrajeron compromisos ante la Comisión.

1. *Cambios contractuales en relación con la comunicación de los precios minoristas a Uniworld*

(43) Las partes modificarán los acuerdos notificados para eliminar la cláusula que establece que los distribuidores están obligados a dar a Uniworld información sobre los precios aplicados a determinados clientes. No obstante, en caso de que un distribuidor opte por no comunicar sus precios minoristas a Uniworld, los clientes de dicho distribuidor no podrán beneficiarse plenamente de la capacidad centralizada de facturación de Uniworld.

2. *Compromisos contraídos por las partes*

(44) Además, las partes han ofrecido los compromisos que se especifican más adelante. La validez de la presente Decisión, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento nº 17, estará supeditada al cumplimiento de todos y cada uno de estos compromisos.

a) ***No discriminación***

(45) Unisource y cada uno de sus accionistas se comprometen a que ni ella ni sus filiales ofrecerán condiciones a Uniworld en relación con la interconexión a las redes PSTN, ISDN y PSDN, así como líneas arrendadas en los países de origen de los accionistas de Unisource, que sean discriminatorias en favor de Unisource.

(46) Todos los accionistas de Unisource se comprometen a que todas las negociaciones con: i) AT&T y ii) cualquier otro accionista, en relación con el tráfico bilateral correspondiente, se llevarán a cabo en condiciones similares a las ofrecidas a terceros por lo que respecta a instalaciones y servicios reservados y a las instalaciones y servicios en relación con los cuales mantengan una posición dominante en el sentido de lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado CE, después de que se haya llevado a cabo la liberalización plena y efectiva de las infraestructuras y los servicios de telecomunicaciones en cada uno de sus respectivos países.

b) ***Utilización correcta de información confidencial***

(47) Unisource y cada uno de sus accionistas se comprometen a utilizar correctamente la información confidencial que obtengan de terceros en beneficio de Uniworld y, en relación con esta alianza, garantizarán y facilitarán el respeto de los compromisos relacionados con la utilización correcta de información confidencial contraídos en el contexto de la Decisión Unisource.

c) ***Prevención de subvenciones cruzadas***

(48) Todos los accionistas de Unisource se comprometen a no conceder subvenciones cruzadas a ninguna entidad creada con arreglo a los acuerdos Uniworld y financiada con ingresos obtenidos por cualquier empresa que exploten con arreglo a un derecho exclusivo o en relación con la cual mantengan una posición dominante en el sentido de lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado CE.

d) ***Disociación de servicios***

(49) Cada accionista se compromete a no asociar la venta de un servicio suministrado por Uniworld con la de cualquier servicio suministrado por ellos. Además, en tanto en cuanto disfrute de una posición dominante en el sentido de lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado CE para la prestación de servicios y/o infraestructuras de telecomunicaciones, cada uno de ellos sólo hará ofertas combinadas de los servicios de Uniworld y de los suyos propios de modo que el cliente pueda distinguir en los contratos el precio aplicado, así como las demás condiciones de dichos servicios, y hará lo necesario para que cada uno de esos componentes pueda adquirirse por separado en condiciones equivalentes.

3. *Posición de AT&T*

(50) Durante el examen del caso, la Comisión planteó a AT&T las dudas que albergaba en relación con el acceso por parte de operadores europeos de telecomunicaciones no implicados en la presente transacción a la infraestructura de Estados Unidos mediante AT&T, que sigue siendo la más extendida en ese país. En el debate posterior, AT&T realizó una presentación detallada de sus obligaciones bajo la reglamentación actual de Estados Unidos en lo que respecta a sus servicios e instalaciones internacionales, en particular en materia de interconexión de sus redes. AT&T reiteró además su intención de cumplir todas las leyes norteamericanas y normas de la FCC pertinentes a las que están sujetos sus instalaciones y servicios internacionales.

(51) Por otra parte, con el fin de garantizar aún más el acceso a los operadores europeos de telecomunicaciones no implicados en la presente transacción y que no se producirán consecuencias negativas para dichos operadores europeos de telecomunicaciones a raíz de la transacción, AT&T ofreció a la Comisión los siguientes compromisos, que ésta aceptó:

1) AT&T se compromete a notificar inmediatamente a la Comisión cualquier denuncia presentada ante la FCC en materia de acceso o interconexión a las instalaciones internacionales de AT&T, incluida cualquier denuncia presentada

ante la FCC contra acuerdos bilaterales entre corresponsales por operadores de telecomunicaciones o prestadores de servicios del EEE o Suiza. AT&T se compromete además a informar a la Comisión de cualquier decisión final adoptada por la FCC con respecto a cualquiera de estas denuncias.

2) Con respecto a operadores con licencias para instalaciones internacionales en el EEE y Suiza con los que AT&T ha concluido acuerdos de tarificación, y para tráfico enviado en el contexto del régimen bilateral de corresponsalía, AT&T se compromete a ofrecer tasas ajustadas a los costes que, en cualquier caso, no serán superiores a la más baja de las tasas establecidas entre AT&T y cualquier accionista de Unisource.

3) Con respecto a los operadores con licencias para instalaciones internacionales en el EEE y Suiza con los que AT&T pueda establecer en el futuro acuerdos de tarificación, AT&T se compromete a ofrecer tasas ajustadas a los costes que, en cualquier caso, no serán superiores a la más baja de las tasas establecidas entre AT&T y cualquier accionista de Unisource.

H. Observaciones de terceros

(52) A raíz de la publicación de una Comunicación en virtud de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y del artículo 3 del Protocolo nº 21 del Acuerdo sobre el EEE([25]), tres terceros interesados remitieron sus observaciones a la Comisión en relación con Uniworld. Éstas se centraban especialmente en los cambios y compromisos ofrecidos por las partes, que, en términos generales, respaldaban. No obstante, algunos señalaron la necesidad de introducir una nueva condición relativa a la ausencia de discriminación por parte de los accionistas de Unisource en relación con AT&T y entre sí, en relación con el tráfico de corresponsalía internacional. Se hizo una observación de carácter muy general en relación con la oportunidad de establecer obligación de auditoría, registro y divulgación en relación con las actividades de Uniworld como medio para garantizar el cumplimiento de las condiciones. Por último, algunas observaciones señalaron también la necesidad de que la Comisión tratase a todas las alianzas en igualdad de condiciones, es decir, que se estableciesen unas reglas iguales para todos.

(53) La Comisión analizó detalladamente todas las observaciones recibidas y llegó a la conclusión de que la mayoría de las inquietudes que en ellas se manifestaban ya habían sido planteadas por la Comisión y debatidas pormenorizadamente con las partes, que habían ofrecido respuestas y salvaguardias adecuadas. Por consiguiente, estas observaciones no han afectado a la posición sustancial de la Comisión esbozada en la Comunicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19, por lo que respecta a los acuerdos notificados. No obstante y en interés de la seguridad jurídica, la Comisión introduce una nueva condición relativa a la ausencia de discriminación por parte de los accionistas de Unisource para con AT&T y entre sí y amplía las obligaciones de auditoría, registro y divulgación impuestas en la Decisión Unisource para que abarquen a las actividades de Uniworld.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE

1. *Empresa en participación cooperativa de carácter estructural*

(54) Unisource combina las actividades de sus matrices en una gama de mercados de servicios liberalizados de telecomunicaciones que abarca a Europa y terceros países, y está preparada para desarrollarse en tales mercados. Esta iniciativa lleva consigo la necesidad de introducir cambios significativos en las estructuras de las empresas matrices, dado que representa un avance decisivo para ellas en la prestación de servicios de carácter realmente paneuropeo. A tal efecto, mediante Uniworld las empresas matrices ponen en común un número significativo de activos en conexión con la prestación y la comercialización de servicios de telecomunicaciones.

a) *Control conjunto*

(55) La estructura de Uniworld implica que ninguna de las empresas matrices está en condiciones de ejercer por separado una influencia decisiva en el proceso de toma de decisiones de la alianza. El hecho de que la mayor parte de las decisiones hayan de adoptarse por amplísima mayoría y los derechos de veto concedidos a AT&T ponen de relieve que ambas empresas matrices controlan conjuntamente Uniworld.

b) *Coordinación del comportamiento competitivo*

(56) Con anterioridad a la transacción de Uniworld, sus empresas matrices competían realmente en la prestación de servicios de datos y, potencialmente, en la prestación de servicios vocales IVPN. Después de la transacción, las empresas matrices seguirán compitiendo entre sí, al menos potencialmente, por lo que

([25]) Véase la nota 2 a pie de página.

respecta a todos los servicios del mercado pertinente definidos como «servicios no exclusivos» ([26]). Además, no llevará cabo sus propias actividades de investigación y desarrollo básicos. Tendrá acceso a las capacidades de investigación y a las tecnologías propias de AT&T, Unisource y los accionistas de Unisource, mediante acuerdos de propiedad intelectual. Como ya se ha indicado anteriormente, esto es así porque los servicios no están incluidos en la cláusula de no competencia.

(57) En conclusión, la Comisión estima que Uniworld cumple las condiciones de empresa en participación de carácter cooperativo.

2. *Aplicabilidad del apartado 1 del artículo 85 CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE a Uniworld*

(58) Los acuerdos celebrados entre Unisource y AT&T entran en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE en la medida que restringen la competencia entre las empresas matrices en el ámbito de algunas categorías de servicios incluidas en el mercado de servicios no reservados de telecomunicaciones a empresas. Esta restricción de la competencia afecta al comercio entre los Estados miembros.

a) ***Redes de servicios de datos***

(59) AT&T y Unisource compiten realmente en la prestación de servicios y redes de datos. En la actualidad, cada uno de ellos posee su propia red y servicios internacionales de datos europeos. Se atribuyen una cuota de mercado conjunta estimada (basada en un estudio independiente) de aproximadamente el 10 % del mercado paneuropeo de datos a empresas (Unisource tendrá aproximadamente el 6,5 % y AT&T menos del 5 %). No obstante, en esa estimación las partes no han incluido cifras relativas a la prestación de servicios públicos de redes de datos (X.25 y de retransmisión de tramas) en los que Unisource opera actualmente y seguirá operando después de la transacción, tanto por cuenta propia (servicios sólo nacionales en los países de origen y presumiblemente otros países dentro del territorio) como distribuidor de Uniworld en los países de origen ([27]) en los que AT&T opera y seguirá operando. Las cuotas de mercado en los países de origen y el Reino Unido son mucho más elevadas.

Por otra parte, ambas empresas matrices ya habían celebrado contratos para la prestación de servicios con un elevado número de clientes en diferentes países del EEE.

([26]) Véase la nota 13 a pie de página.
([27]) En ambos casos mediante sus accionistas.

(60) La cobertura y las características de estas dos redes son muy similares, aunque las redes de puntos de presencia específicas abarcan zonas diferentes dentro de los mismos países. Unisource ofrece una amplia cobertura en los países de origen de sus accionistas, mientras que AT&T posee una red importante en el Reino Unido. La cobertura que ofrecen en otros grandes mercados (como Francia, Alemania o Italia) es similar y se limita a unos cuantos puntos nodales en algunas de las principales ciudades.

(61) Por lo que respecta a los servicios de datos, Uniworld comercializará inicialmente los servicios de datos existentes de las matrices. A este respecto y al menos durante una fase inicial, los servicios de Uniworld no serán totalmente nuevos desde el punto de vista técnico, aunque sólo ofrecerán una cobertura geográfica más amplia en Europa.

b) ***Servicios vocales IVPN***

(62) Se ha de considerar que AT&T, Unisource y los accionistas de Unisource son al menos competidores potenciales en la prestación de tales servicios por las razones que se especifican a continuación.

Antes de que se llevara a efecto la presente transacción, AT&T y Unisource disponían de planes separados para ofrecer servicios IVPN.

— Unisource incluso había comenzado a presentar una oferta limitada de servicios IVPN basada en la tecnología disponible a través de PTT Telecom y en las redes y plataformas de determinados accionistas de Unisource (la red denominada «Phase I»).

— Desde 1985 AT&T ha venido ofreciendo un servicio VPN bajo la denominación SDN (Software Defined Network) a sus clientes estadounidenses. Una característica del servicio (la Global Software Defined Network, o GSDN) ofrece a los clientes de Estados Unidos la posibilidad de añadir puntos situados fuera de Estados Unidos a su entorno de red SDN. GSDN hace posible que las llamadas efectuadas desde Estados Unidos estén sujetas a las mismas características originarias que cualquier otra llamada interior en dicho país. No obstante, las llamadas que tengan como punto de destino Estados Unidos se rigen por las características de la red situada fuera de EE UU. GSDN se ofrece sobre la base de acuerdos bilaterales celebrados por AT&T y operadores de telecomunicaciones extranjeros.

— Además, Unisource, en el marco de su participación en WorldPartners Company and Association, y AT&T Reino Unido pusieron en marcha a finales de 1995 el servicio WorldPartners VNS en 14 países europeos, y lo están comercializando, en primer lugar, a un conjunto restringido de clientes. Se espera que se pueda disponer del servicio sin restricción a partir del segundo

trimestre de 1996. El servicio IVPN que comercializará Uniworld (Uniworld VNS) y el de WorldSource VNS pueden ser sustituidos por: i) cualquier cliente potencial europeo del servicio de Uniworld VNS y ii) cualquier cliente que necesite llevar a cabo servicios intraeuropeos (es decir, que deba conectar dos puntos situados en al menos dos países europeos). Además, los dos se prestarán en la misma red básica.

c) *Mensajería*

(63) Tanto Unisource como AT&T operan en el mercado europeo de mensajería en el que dicen disponer de una cuota de mercado del 10 % en todo el territorio de la Comunidad [Unisource([28]) posee el 5 % con su plataforma y servicio 400Net, y AT&T el 5 % con la red de mensajería Easylink Messaging Network].

3. *Aplicabilidad del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE a las cláusulas contractuales*

(64) Los acuerdos constan de disposiciones que restringen aún más la competencia entre AT&T, Unisource y los accionistas de esta última:

1) la relación comercial entre Uniworld y sus matrices en relación con la compra por parte de Uniworld o el suministro a la misma, en virtud del artículo 10 del acuerdo de creación de la empresa en participación,

2) la cláusula de no competencia con arreglo a lo dispuesto en el artículo 12 del acuerdo de creación de la empresa en participación,

3) los acuerdos de distribución exclusiva referidos a los países de los accionistas de Unisource tal como se incluyen en los acuerdos generales de distribución.

(65) De ellas, se han de considerar restricciones accesorias la relación entre Uniworld y sus matrices en relación con la compra por parte de la alianza o el suministro a la misma, en virtud de lo dispuesto en el artículo 10 del acuerdo de creación de la empresa en participación y la cláusula de no competencia establecida en el artículo 12 de ese mismo acuerdo. Por consiguiente, estas restricciones no se evalúan con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE separadamente de Uniworld, como tal.

— La relación comercial entre Uniworld y sus matrices expresada en los acuerdos garantiza que Uniworld recibirá acceso ininterrumpido a los servicios e infraestructuras de dichas matrices que necesite, en las mejores condiciones posibles. Tanto el acceso como las condiciones son imprescindibles para que Uniworld pueda introducirse con éxito en el mercado.

— La cláusula de no competencia refleja el compromiso firme de cada empresa matriz con la empresa en participación y expresa la realidad de la retirada permanente de las matrices, al menos en relación con aquellos servicios definidos como exclusivos en el mercado pertinente.

(66) Por otra parte, los acuerdos de distribución exclusiva relativos a los países de los accionistas de Unisource entran en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, dado que tienen por objeto o efecto aislar cada mercado nacional, en el que los accionistas respectivos de Unisource gozan de una posición dominante para la prestación de la mayoría de redes y servicios de telecomunicaciones, con respecto a las importaciones de tales servicios de otros Estados miembros del EEE. Ello puede afectar negativamente a las condiciones de competencia en el EEE. Al contrario de lo que sucede con las demás cláusulas restrictivas, la Comisión no puede considerar que tales acuerdos de distribución exclusiva son accesorios a la creación de la empresa en participación, dado que es posible que existan formas no exclusivas de distribución que no perjudiquen el rendimiento o la comercialización de los servicios.

4. *Consecuencias sobre el comercio entre Estados miembros*

(67) Por la propia naturaleza de los servicios incluidos en su ámbito comercial, Uniworld tiene una repercusión importante en el comercio entre los Estados miembros, dado que prestará servicios no reservados entre dos Estados miembros cualesquiera y en el interior de los mismos a clientes que necesiten servicios paneuropeos de telecomunicaciones.

Además, esta afirmación está en consonancia con la expresada en las directrices de la Comisión sobre el sector de las telecomunicaciones según la cual los acuerdos relativos a los servicios no reservados, al equipo y a la infraestructura de segmento espacial pueden afectar al comercio entre los Estados miembros([29]).

La cláusula de distribución exclusiva relativa a los países de los accionistas de Unisource, que entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, protege a las matrices dentro de sus respectivos mercados nacionales y contribuye a la división del mercado único por las fronteras nacionales. Por lo tanto, esta cláusula no accesoria afecta al comercio entre Estados miembros y entre éstos y los países de la AELC.

([28]) Unisource posee un 45 % de cuota de mercado en los Países Bajos, el 25 % en Suecia, el 20 % en Suiza y cuotas inferiores al 5 % en Portugal, Finlandia y Dinamarca. Su presencia en los demás países del EEE es inferior al 1 %. En cuanto a AT&T, posee una cuota del 10 % en el Reino Unido e inferior al 1 % en el resto del EEE.

([29]) Punto 39 de las Directrices.

B. **Apartado 3 del artículo 85 del Tratado CE y apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE**

1. *Progreso técnico y económico*

(68) Uniworld hará posible que se presten mejores servicios en relación con la oferta existente de las matrices. Gracias a ello, se convertirá en una alternativa más viable que Unisource y AT&T por separado, con relación a los grandes clientes.

(69) La combinación de las fuerzas de Unisource y AT&T en Uniworld permitirá un despliegue más barato y acelerado de servicios paneuropeos más avanzados, en términos de calidad, cobertura y prestación «sin costura», de lo que podrían ofrecer cada uno por separado. Uniworld facilita la estructura necesaria para la prestación uniforme de servicios «sin costura» a escala paneuropea dentro de su ámbito, definiendo los elementos de estos servicios y velando por que la calidad del servicio cuente con el mismo nivel elevado en toda la estructura. Además, Uniworld organiza la distribución de los servicios vocales IVPN y otros fuera de la clientela perteneciente a la EVUA y mejora la cobertura ofrecida a las divisiones estadounidenses de empresas europeas.

Los nuevos proveedores, entre los que se incluyen las alianzas ya existentes como Unisource, no pueden ofrecer aún la gama de servicios, la cobertura geográfica o la calidad de servicios que las multinacionales necesitan para explotar sus actividades cada vez más complejas e interrelacionadas. Por otra parte y siempre según las partes, aún no existe una verdadera oferta «sin costura» en la prestación de servicios internacionales (paneuropeos) a empresas. Los productos actuales de los proveedores de servicios siguen ofreciendo una escasa fiabilidad, relacionada con el coste y las dificultades que plantea el establecimiento de la infraestructura necesaria en el extranjero, y rudimentarios sistemas de atención al cliente y plataformas globales de facturación, de vital importancia para satisfacer las necesidades de las grandes empresas, con objeto de que puedan gestionar una actividad de ámbito cada vez mayor a nivel internacional.

(70) La prestación de servicios IVPN supone una mejora en relación con la situación actual. Estos servicios están siendo desarrollados a instancia de los mayores clientes que desean obtener a nivel transfronterizo las características que les facilita a nivel nacional la oferta VPN de operadores de telecomunicaciones. Hasta ahora resultaba imposible lograr una solución multilateral internacional VPN mediante un único operador. A este respecto, la EVUA presentó una solicitud de información a vendedores potenciales de tales servicios, porque resultaba imposible adquirir servicios IVPN en Europa. Las ofertas IVPN se realizaron sobre la base de acuerdos bilaterales con otros operadores de telecomunicaciones, que afectaron al carácter «sin costura» de la prestación de tales servicios y a la disponibilidad de características en el extranjero.

Unisource y AT&T tienen la intención de ofrecer un servicio multilateral IVPN basado en su propia red. Este servicio será realmente «sin costura» y se llevará a cabo en régimen de «autoridad única».

AT&T está realizando contribuciones muy importantes al servicio y la red, por lo que respecta a conocimientos técnicos especializados, IPR y servicio se expertos, entre los que se encuentran especialmente sus plataformas de atención a clientes exclusivos y de facturación global, que no se comercializan y en relación con los cuales AT&T no ha concedido la licencia a ninguna otra empresa, incluidos los demás miembros de «WorldPartners Company and Association». Así por ejemplo, las contribuciones materiales e inmateriales de AT&T reducen en casi doce meses el plazo necesario para comercializar el servicio «Phase-II».

(71) Por lo que respecta a las redes y servicios de datos, Uniworld integrará y racionalizará, en primer lugar, las redes y homogeneizará las diferentes plataformas para los distintos servicios y, a continuación, las mejorará introduciendo nuevas técnicas de transmisión.

Por otra parte, la asignación a Uniworld de activos de datos internacionales mejora la cobertura geográfica (PDP) de las distintas redes que existen en la actualidad, por ejemplo, en los países de origen con relación a AT&T y en el Reino Unido, por lo que respecta a Unisource. Se instalarán más PDP a corto y medio plazo para mejorar la cobertura en mercados básicos, tales como Italia o Alemania, en los que la cobertura conjunta es muy reducida. La combinación de ambas logrará reducir costes, dado que cuantas más PDP se instalen mayor será la reducción y el coste de acceso en el extranjero. La mayor parte de los costes directos de los proveedores alternativos de servicios de telecomunicaciones todavía se deben al acceso.

(72) Por lo que respecta a los competidores([30]), se presentarán nuevos servicios de datos, basados en gran medida en tecnologías y conocimientos técnicos especializados de AT&T. Se comercializarán nuevas categorías de servicios, especialmente servicios integrados (voz y datos), con objeto de satisfacer las necesidades de los grandes clientes (o sus asociaciones, como la EVUA). Estos servicios no pueden ser adquiridos en Europa a un único vendedor, como se observa por la nueva licitación que publicará la EVUA.

([30]) Fuentes independientes señalan la importancia de la agrupación creativa de servicios básicos (que todos pueden ofrecer) en nuevos servicios de valor añadido como fuente de ventajas competitivas.

(73) Por lo que se refiere a los servicios de mensajería, la plataforma actual de mensajería de Unisource (400Net) posee una cobertura amplia en Europa, pero fuera de ella se circunscribe a unos pocos puntos. Además, no ofrece una serie de características exigidas por los clientes, tales como la conexión sencilla y barata a otras plataformas LAN, el intercambio electrónico de datos (IED), costes más bajos de texto a fax, de texto a télex, etc. Según las partes, la mejora de la cobertura y el desarrollo de estas características exigirá mucho tiempo y dinero. Por consiguiente, los planes actuales prevén que Uniworld utilice la plataforma de mensajería de AT&T, Easylink, que presenta estas características a nivel global. AT&T transferiría los activos pertinentes de la plataforma en Europa. Aunque no se ha pronunciado sobre el futuro de 400Net, es probable que no continúe, a la vista de lo anterior.

(74) En conclusión, el hecho de que Unisource y AT&T aúnen sus esfuerzos en Uniworld permitirá la consolidación de un competidor viable en el ámbito europeo de las telecomunicaciones con la credibilidad necesaria para competir en el mercado con alianzas muy importantes como Concert o Atlas/Global One.

(75) Los acuerdos de distribución exclusiva mejorarán la distribución garantizando que los operadores concentren sus iniciativas de comercialización en sus territorios respectivos. En cualquier caso, la exclusividad no excluye las ventas pasivas —los clientes seguirán decidiendo a quién desean como distribuidor principal— y se circunscribe a los servicios exclusivos de Uniworld. La designación de AT&T como distribuidor de los servicios Uniworld en los Estados Unidos contribuirá a mejorar la cobertura y los servicios ofrecidos por la alianza a las divisiones norteamericanas de clientes europeos.

2. *Ventajas para los consumidores*

(76) Uniworld logrará que los consumidores, especialmente los mayores usuarios de servicios de telecomunicaciones, se beneficien con mayor rapidez de una cartera más completa de nuevos servicios avanzados que la que las empresas matrices habrían sido capaces de facilitar separadamente. A este respecto, vale la pena señalar que en Europa aún no se puede disponer de alguno de estos servicios, como es el caso de los servicios integrados que solicitará la EVUA.

Además, la disponibilidad de esta gama más amplia de servicios permitirá que los clientes comerciales operen con mayor eficacia a escala europea y global y puedan competir mejor con sus competidores del EEE y a nivel mundial.

Por último, la consolidación de Uniworld como alternativa viable aumentará el abanico de proveedores de servicios a disposición de los clientes.

(77) El mecanismo de distribución exclusiva garantizará que, como ya se ha indicado anteriormente, sólo se ha de contactar a una sola persona en relación con cualquier contrato, en caso de que se plantee cualquier tipo de dificultad con respecto a la prestación de los servicios en cualquier punto del territorio.

3. *Indispensabilidad*

(78) Uniworld es indispensable para lograr las ventajas que se acaban de mencionar.

— La cartera de servicios no reservados de telecomunicaciones a empresas que ofrece AT&T en Europa resultaba incompleta, porque carecía de servicios vocales IVPN prestados en una red adecuada. En 1993, AT&T evaluó en mil millones de dólares estadounidenses en diez años el coste que supondría introducirse unilateralmente en Europa en el ámbito IVPN. El actual servicio GDSN que AT&T presta en los Estados Unidos no permite a la alianza la posibilidad de prestar en Europa unos niveles adecuados de servicio para suplir las deficiencias de la infraestructura local, garantizar su carácter «sin costura» o uniformar sus características/funcionalidad en todas partes.

— El servicio que presta actualmente Unisource, el denominado «Phase-I», era una solución provisional que no alcanzó el conjunto de características denominadas mínimo común denominador de WorldSource. El servicio «Phase-II», descrito anteriormente, sólo fue posible gracias a las importantes contribuciones realizadas por AT&T y, en especial, su plataforma exclusiva de atención al cliente y de facturación global. Las aportaciones de AT&T también tuvieron como consecuencia una reducción de los plazos, debido a que el servicio «Phase-II» empezó a ser operativo doce meses antes de lo previsto inicialmente.

(79) En este caso concreto, determinadas soluciones menos restrictivas, tales como los acuerdos de asociación celebrados originalmente por las matrices, no bastan para lograr estas ventajas, dado que no establecen un marco estable para que se desarrolle la relación.

(80) Además, la participación de Unisource en WorldPartners como alternativa a la creación de Uniworld no es suficiente, puesto que WorldPartners no es un proveedor de servicios sino una empresa que facilita la conectividad global entre sus miembros. Se limita a establecer denominadores comunes de características en relación con servicios específicos. Además, no

crea un marco estable que permita el desarrollo de la relación.

Por otra parte, Uniworld ofrece una gama de servicios más completa que la de WorldPartners, dado que ésta se limita a VNS, servicio de retransmisión de tramas y líneas privadas.

(81) Por lo que respecta a la distribución exclusiva, es muy frecuente que, en alianzas como la que nos ocupa, los inversores se reserven el derecho a distribuir en sus mercados nacionales respectivos a cambio de la inversión efectuada. En el presente caso, habida cuenta de que los territorios consagrados a los distribuidores no son completamente herméticos, dado que la última palabra sobre quién será el distribuidor la tiene la preferencia del cliente y que, en cualquier caso, estará implicado más de un distribuidor en la mayoría de los contratos con la clientela (ya sea como distribuidores principales o de apoyo), se puede afirmar que tales derechos de distribución son indispensables para garantizar un compromiso firme por parte de los distribuidores en relación con Uniworld.

Por otra parte, en otras alianzas similares la Comisión ha reconocido que la distribución exclusiva protege los derechos de propiedad intelectual de las matrices mejor que otro tipo de acuerdos([31]).

4. *No eliminación de la competencia*

(82) La Comisión evaluó el cumplimiento de esta condición a nivel paneuropeo y nacional de los mercados pertinentes anteriormente descritos.

a) ***Mercado paneuropeo***

(83) Uniworld ha de hacer frente a una competencia importante en el mercado paneuropeo de servicios no reservados de telecomunicaciones a empresas. Casi todas las alianzas en el sector de las telecomunicaciones están tratando de introducirse en estos mercados.

Por definición, los primeros clientes que se trata de atraer son las empresas de mayor tamaño, que poseen un gran poder de negociación de precios. Resulta de la mayor importancia hacerse con unos cuantos clientes en este segmento, dado que supone una fuente sustancial de ingresos, aunque, por encima de todo, implica un salto cualitativo en términos de trayectoria y credibilidad de la alianza.

Este tipo de clientes están bien informados y pueden ejercer presión sobre las alianzas para satisfacer mejor sus necesidades (y reducir los precios). La EVUA es un ejemplo claro de este tipo de grandes clientes. El gasto total de los miembros de la EVUA en servicios vocales de telecomunicaciones asciende a dos mil millones de dólares estadounidenses al año.

b) ***Mercados nacionales de los accionistas de Unisource***

(84) Las condiciones y obligaciones impuestas y los cambios introducidos en el marco normativo que se especifican en la Decisión Unisource([32]) pretendían despejar las dudas que albergaba la Comisión en relación con la posición de los accionistas de Unisource en sus mercados nacionales respectivos. No obstante, la Comisión ha impuesto condiciones y obligaciones a las partes en relación con la no discriminación, la utilización de información confidencial, la prevención de subvenciones cruzadas y la disociación de servicios, cuyo principal objetivo es ampliar a las actividades de Uniworld las condiciones y obligaciones similares impuestas a las matrices de Unisource.

(85) Por lo que respecta a la distribución exclusiva, la Comisión llegó a la conclusión de que las ventas pasivas abren la posibilidad de que los clientes con gran poder de negociación en materia de precios exploten los márgenes de competencia entre la matriz de Uniworld que opera como distribuidor exclusivo en su territorio y la otra matriz que puede ofrecer el mismo servicio de Uniworld a un precio más bajo. Mayor importancia tiene la posibilidad de que las consecuencias restrictivas de los acuerdos de distribución exclusiva se vean compensadas de manera creciente por la disponibilidad de infraestructura alternativa y las condiciones no discriminatorias de interconexión con el PSTN nacional, que generará competencia para Uniworld y para las empresas matrices que operen como distribuidor de aquélla.

5. *Conclusión*

(86) La Comisión concluye que se cumplen, en relación con la creación de Uniworld y las restricciones específicas anteriormente debatidas, todas las condiciones para la concesión de una exención individual con arreglo a lo establecido en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CE y en el apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

C. **Duración de la exención, condiciones y obligaciones**

(87) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8 del Reglamento nº 17 y en el Protocolo nº 21 del Acuerdo EEE, respectivamente, se adoptará, por un período determinado, una decisión, en aplicación de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85 del

([31]) Véase la Decisión 96/546/CE Atlas, considerando 58 (nota 16 a pie de página).

([32]) Véanse los considerandos 39 a 71.

Tratado CE y en el apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, que podrá incluir condiciones y obligaciones. En virtud de lo dispuesto en el artículo 6 del Reglamento nº 17, la fecha a partir de la cual dicha decisión surtirá efecto no podrá ser anterior a la fecha de notificación. A este respecto y en el caso que nos ocupa, la presente Decisión, siempre que conceda una exención, surtirá efecto, por lo que respecta a la creación de Uniworld y los acuerdos afines anteriormente descritos, a partir de la fecha de validez de la Decisión Unisource y hasta que finalice el período de vigencia de la misma. Para llegar a esta conclusión, la Comisión ha tenido en cuenta la relación existente entre ambos casos y especialmente el hecho de que Unisource es una de las empresas matrices de Uniworld.

(88) La presente Decisión estará supeditada al cumplimiento de las condiciones descritas en los considerandos 45 a 49. Asimismo, la presente Decisión de exención estará supeditada al cumplimiento de un determinado número de obligaciones. Estas condiciones y obligaciones son indispensables para impedir que se elimine la competencia en los mercados pertinentes del EEE. A instancia de las partes, la Comisión reexaminará la necesidad de cualquier condición u obligación específica prevista en la presente Decisión, si las circunstancias cambian sustancialmente antes de que expire el período de exención.

(89) Por lo que se refiere a las obligaciones existentes en la aplicación de la normativa nacional o comunitaria, las obligaciones que se describen a continuación están destinadas a garantizar el firme compromiso de las partes de respetar la normativa aplicable. Estas obligaciones se mantendrán en vigor mientras dure la exención. Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 3 del artículo 8 del Reglamento nº 17, la Comisión podrá revocar la presente Decisión, en caso de que las partes incumplan cualquiera de las obligaciones.

1) *Auditoría*

Todas las entidades creadas en el marco de la presente operación serán auditadas anualmente. Dicha auditoría deberá confirmar, desde el punto de vista contable, que:

a) las transacciones entre, por una parte, estas entidades y, por otra, los accionistas de Unisource se han llevado a cabo en condiciones equitativas;

b) las cifras de cálculo son exactas.

Los primeros informes de auditoría, que abarcarán el año natural, se remitirán a la Comisión en el plazo de seis meses a partir del final de 1997.

2) *Obligaciones de registro*

Todos los accionistas de Unisource y las entidades creadas en virtud de los acuerdos Uniworld deberán conservar registros y documentos que puedan demostrar el cumplimiento de las condiciones anteriores, para que puedan ser inspeccionados por la Comisión.

3) *Inspección de los registros*

Con el fin de evaluar y garantizar el cumplimiento de las condiciones anteriores por parte de los accionistas de Unisource o de Uniworld, cada uno de los accionistas y todas las entidades creadas en virtud de los acuerdos Uniworld deberán facilitar a la Dirección General de Competencia, con un preaviso razonable, en horas de oficina y sin que la Comisión tenga que ampararse en las facultades de inspección que le confiere el Reglamento nº 17, el acceso a sus instalaciones para que pueda verificar los registros y documentos a que se refieren las obligaciones de registro y recibir explicaciones verbales en relación con tales documentos.

4) *Obligaciones de divulgación*

Con el fin de determinar si se ajustan a las obligaciones anteriores, todos los accionistas y entidades creadas en virtud de los acuerdos Uniworld deberán facilitar a la Dirección General de Competencia:

a) cualquier registro o documento que se encuentre en su poder o bajo el control de los accionistas o de cualquier entidad creada en virtud de los acuerdos Uniworld, que sean necesarios para llevar a cabo dicha verificación, cada seis meses contados a partir de que haya transcurrido un año de la fecha de exención con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1; y

b) explicaciones complementarias verbales o por escrito.

(90) La presente Decisión no prejuzga la aplicabilidad del artículo 86 del Tratado CE y del artículo 54 del Acuerdo EEE,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CE y en el apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE se declaran inaplicables, a partir del período de validez de la Decisión Unisource, a:

1) la empresa en participación Uniworld, tal como fue notificada a la Comisión, incluidas las obligaciones accesorias relativas: i) a las relaciones entre Uniworld y sus matrices sobre la adquisición por parte de

Uniworld o el suministro a la misma, con arreglo al artículo 10 del acuerdo de creación de la empresa en participación, y ii) a la cláusula de no competencia con arreglo al artículo 12 del acuerdo de creación de la empresa en participación;

2) los acuerdos de distribución exclusiva con relación a los países de los accionistas de Unisource.

Artículo 2

La exención de la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE establecida en el artículo 1 de la presente Decisión estará supeditada al cumplimiento de las condiciones siguientes:

1) *No discriminación*

a) Unisource y cada uno de sus accionistas se comprometen a que ni ella ni sus filiales ofrecerán condiciones a Uniworld en relación con la interconexión a las redes PSTN, ISDN y PSDN, así como líneas arrendadas en los países de origen de los accionistas de Unisource que sean discriminatorias en favor de Uniworld.

b) Todos los accionistas de Unisource se comprometen a que todas las negociaciones con: i) AT&T y ii) cualquier otro accionista, con respecto al tráfico bilateral correspondiente, se llevarán a cabo en condiciones similares a las ofrecidas a terceros, en relación con instalaciones y servicios reservados y con las instalaciones y servicios en relación con los cuales mantengan una posición dominante, después de que se haya llevado a cabo la liberalización plena y efectiva de la infraestructura y los servicios de telecomunicaciones en cada uno de sus respectivos países.

2) *Utilización correcta de información confidencial*

Unisource y cada uno de sus accionistas se comprometen a utilizar correctamente la información confidencial que obtengan de terceros en beneficio de Uniworld y, en relación con Uniworld, garantizarán y facilitarán el respeto de los compromisos relacionados con la utilización correcta de información confidencial contraídos en el marco de la Decisión Unisource.

3) *Prevención de subvenciones cruzadas*

Todos los accionistas de Unisource se comprometen a no conceder subvenciones cruzadas a ninguna entidad creada en virtud de los acuerdos Uniworld y financiada con ingresos obtenidos por cualquier empresa que exploten en virtud de un derecho exclusivo o con respecto a la cual mantengan una posición dominante.

4) *Disociación de servicios*

Cada accionista de Unisource se compromete a no vincular la venta de cualquiera de los servicios prestados por Uniworld a cualquiera de los servicios prestados por ellos. Además, mientras mantengan una posición dominante en relación con la prestación de servicios y/o infraestructuras de telecomunicaciones, cada uno de ellos sólo hará ofertas combinadas de los servicios de Uniworld y de los suyos propios de modo que el cliente pueda distinguir en los contratos el precio aplicado, así como las demás condiciones de dichos servicios, y velará por que cada uno de esos componentes pueda adquirirse por separado en condiciones equivalentes.

La inobservancia de los requisitos contemplados en los puntos 1 a 4 no se considerará incumplimiento de la condición establecida en el presente artículo, a menos que su efecto sobre el mercado sea muy significativo.

Artículo 3

La presente Decisión estará supeditada al cumplimiento de las obligaciones siguientes:

1) *Auditoría*

Todas las entidades creadas en virtud de la operación Uniworld serán auditadas anualmente. Dicha auditoría deberá confirmar, desde el punto de vista contable, que:

a) las transacciones entre, por una parte, estas entidades y, por otra, los accionistas de Unisource se han llevado a cabo en condiciones equitativas;

b) las cifras de cálculo son exactas.

Los primeros informes de auditoría, que abarcarán el año natural, se remitirán a la Comisión en el plazo de seis meses a partir del final de 1997.

2) *Obligaciones de registro*

Todos los accionistas de Unisource y las entidades creadas en virtud de los acuerdos Uniworld deberán conservar registros y documentos que puedan demostrar el cumplimiento de las condiciones contempladas en el artículo 2, para que puedan ser inspeccionados por la Comisión.

3) *Inspección de los registros*

Con el fin de evaluar y garantizar el cumplimiento de las condiciones contempladas en el artículo 2 por parte de los accionistas de Unisource o de Unisource, cada uno de los accionistas y todas las entidades creadas en virtud de los acuerdos Uniworld deberán facilitar a la Dirección General de Competencia, con un preaviso razonable, en horas de oficina y sin que la Comisión tenga que ampararse en las facultades de inspección que le confiere el Reglamento nº 17, el acceso a sus instalaciones, para que pueda verificar los registros y documentos a que se refieren las obligalciones de registro del punto 2 y recibir explicaciones verbales en relación con tales documentos.

4) *Obligaciones de divulgación*

Con el fin de determinar si se ajustan a las obligaciones contempladas en los puntos 1, 2 y 3, todos los accionistas y entidades creadas en virtud de los acuerdos Uniworld deberán facilitar a la Dirección General de Competencia:

a) cualquier registro o documento que se encuentre en su poder o bajo el control de los accionistas o de cualquier entidad creada en virtud de los acuerdos Uniworld, que sean necesarios para llevar a cabo dicha evaluación cada seis meses contados a partir de que haya transcurrido un año de la fecha de exención con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1; y

b) explicaciones complementarias verbales o por escrito.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

Unisource NV
Transpolis
Polarisavenue, 97
NL-2132 JH Hoofdorp
PO Box 2042,

AT&T SA/NV
1945, Chaussée de Wavre
B-1160 Bruselas.

Hecho en Bruselas, el 29 de octubre de 1997.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión