II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 14 de mayo de 1997

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

[Asunto IV/M.856 — British Telecom/MCI (II)]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/815/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 30 de enero de 1997, de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración [2],

Considerando lo que sigue:

(1) El 18 de noviembre de 1996 la empresa británica British Telecommunications plc (en lo sucesivo, «BT») y MCI Communications Corporation (en lo sucesivo, «MCI») notificaron su intención de llevar a cabo la fusión total de ambas empresas.

(2) Tras proceder a su examen, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación notificada entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (en lo sucesivo, «Reglamento sobre concentraciones»).

I. LAS PARTES

(3) BT tiene como principal actividad la prestación de servicios y el suministro de equipos de telecomunicaciones. Sus principales servicios y productos son las llamadas telefónicas locales y de larga distancia en el Reino Unido, la oferta de líneas telefónicas a particulares y empresas, llamadas telefónicas internacionales realizadas desde y hacia el Reino Unido, así como el suministro de equipos de telecomunicaciones para las instalaciones de sus clientes. BT cuenta además con una empresa en participación (denominada Springboard) con News International en el Reino Unido para el acceso a Internet y a su contenido, y ha suscrito asimismo un acuerdo de comercialización en el Reino Unido con BSkyB. BT opera también a escala internacional y, en particu-

[1] DO L 395 de 30. 12. 1989, p. 1, tal como ha sido rectificado en el DO L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.
[2] DO C 372 de 9. 12. 1997.

lar, a escala europea a través de Concert, empresa en participación con MCI, y de otras empresas en participación europeas.

(4) MCI es una empresa de comunicaciones diversificada que ofrece a sus clientes un abanico de servicios integrados, entre los que se encuentran comunicaciones de larga distancia, inalámbricas y locales, servicios de radiobúsqueda, mensajería, Internet, servicios de información, externalización, y comunicaciones globales avanzadas en los Estados Unidos de América. MCI también opera internacionalmente, sobre todo en el resto del continente americano a través de Concert. MCI cuenta con una empresa en participación en los Estados Unidos con News Corporation para la prestación de servicios de televisión vía satélite. Esta presencia en la empresa en participación se concreta en la tenencia de acciones en varias empresas de News Corporation. En la actualidad, MCI es titular de una licencia para la radiodifusión por satélite en los Estados Unidos.

II. LA OPERACIÓN

(5) MCI se fusionará con una filial de BT con domicilio social en Delaware (Estados Unidos) y dejará de tener personalidad jurídica propia. La filial de BT pasará a denominarse MCI Communications Corporation. A partir de ese momento, BT adoptará el nombre de Concert plc, y establecerá su domicilio social en Londres, aunque tendrá sedes centrales tanto en Londres como en Washington.

(6) Concert plc se organizará según criterios geográficos y de clientela. Se seguirán vendiendo servicios a particulares y empresas en el Reino Unido y en los Estados Unidos bajo las marcas BT y MCI, respectivamente, y mediante operaciones separadas. A partir de las actuales actividades de ambas compañías se crearán nuevas divisiones, como por ejemplo una división de integración de sistemas globales, una división internacional, una división responsable de multimedios y otra responsable de las alianzas a escala mundial y de las empresas en participación.

III. CONCENTRACIÓN

(7) La operación propuesta consiste en la fusión total de BT y MCI en el sentido de la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre concentraciones. Cuando la fusión se haya llevado a cabo, las acciones en MCI se suprimirán y los accionistas de esta empresa distintos de BT recibirán una aportación proporcional de acciones de depósito en Concert plc.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(8) Durante el ejercicio financiero 1995/96, el volumen de negocios mundial de BT registró un superávit de 17 000 millones de ecus. Durante ese mismo período, MCI registró asimismo un excedente de 11 000 millones de ecus en su volumen de negocios. Como MCI es una empresa establecida en Estados Unidos, a efectos de contabilidad, sus ingresos se consideran obtenidos en Estados Unidos. Existen diversas formas de enfocar la asignación geográfica del volumen de negocios obtenido por las compañías telefónicas en sus llamadas internacionales. Las partes han facilitado cifras basadas en distintos métodos de cálculo. En todas las variantes propuestas, el volumen de negocios de MCI a escala comunitaria superó los 250 millones de ecus. Ninguna de las partes realizó más de las dos terceras partes de su volumen de negocios en la Comunidad en un mismo Estado miembro.

(9) Así pues, la operación de concentración tiene dimensión comunitaria en el sentido del artículo 1 del Reglamento sobre concentraciones.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN Y CON EL ACUERDO EEE

A. Mercados de los productos considerados

(10) En su información, las partes manifestaron que no había prácticamente solapamiento horizontal alguno entre las actividades de BT y MCI, salvo en dos ámbitos: el del mercado de servicios prestados a través de la empresa en participación Concert y el de los servicios de audioconferencia. La empresa en participación Concert opera en el mercado mundial de servicios de telecomunicaciones, prestando servicios mejorados de alto valor añadido a empresas multinacionales.

(11) Ambas empresas son operadores en sus respectivos mercados nacionales. Su actividad abarca los siguientes ámbitos: servicios nacionales públicos conmutados de telefonía vocal, servicios mejorados de alto valor añadido, arrendamiento de líneas a particulares y telecomunicaciones internacionales.

(12) Dentro de estos ámbitos generales, la Comisión identificó varios mercados que podían ser importantes para la valoración de la fusión propuesta, como, por ejemplo, los servicios internacionales de telefonía vocal, los servicios avanzados de alto valor añadido, télex, audioconferencia y videoconferencia y servicios de tarjetas telefónicas. Sin embargo, una indagación posterior ha demostrado que en algunos de estos mercados las condiciones de competencia existentes no se verían afectadas ni directa ni significativamente por la fusión propuesta, o bien porque no se produciría un solapamiento de las actividades de las partes (télex y videoconferencia) o porque, de producirse, resultaría irrelevante (en el caso de las tarjetas telefónicas con una definición de mercado más amplia). Aunque el mercado de servicios de alto valor añadido y servicios avanzados ya ha sido definido en decisiones anteriores como un mercado de alcance mundial (véase la parte V.B, Mercados geográficos pertinentes), la Comisión ya expuso los

problemas de competencia que podía plantear la fusión de las actividades de las dos empresas en este ámbito en su Decisión 94/579/CE [3] relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE (asunto N IV/34.857 — BT/MCI), con motivo de la primera empresa en participación de BT y MCI, Concert. En cualquier caso, no se trata de un mercado afectado en el sentido del Reglamento sobre concentraciones. Así pues, la presente evaluación se centra exclusivamente en los mercados de servicios internacionales de telefonía vocal y audioconferencia, en los que, según las investigaciones de la Comisión, la fusión entre BT y MCI tendría efectos sobre la competencia.

Servicios internacionales de telefonía vocal

(13) En la actualidad, los servicios internacionales de telefonía vocal se siguen prestando principalmente a través de las redes públicas conmutadas tanto en el país de origen como de destino de la llamada. La interconexión entre las redes nacionales de cualquier par de países se efectúa utilizando la capacidad de transmisión de las instalaciones internacionales existentes entre los países considerados. La primera cuestión que se plantea es si el satélite y el cable son redes intercambiables a fin de suministrar llamadas o si deben considerarse independientes. En su comunicación, las partes citaban una serie de factores que hacen que el satélite no constituya una alternativa satisfactoria al cable terrestre o submarino (por ejemplo, un plazo de propagación de la señal mucho mayor, efectos de eco, mayor exposición a las condiciones climáticas y ambientales como, por ejemplo, la lluvia). Esta opinión ha sido ratificada por una serie de clientes que afirmaron no considerar el satélite una alternativa satisfactoria al cable. Por este motivo, a los fines de la evaluación de la fusión propuesta se juzga más adecuado no considerar el cable y el satélite sistemas intercambiables en la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal con arreglo a los niveles exigidos.

(14) Las llamadas directas internacionales (*International Direct Dialled Calls;* en lo sucesivo, «IDD») siguen representando el volumen más importante de servicios internacionales de telefonía vocal. IDD es un método automático de realizar o recibir llamadas a través de la red telefónica pública conmutada. Se establecen acuerdos para que los operadores internacionales lleven a cabo las llamadas internacionales a través de las instalaciones de transmisión que se suministran recíprocamente. Los usuarios de los servicios telefónicos IDD son tanto mayoristas como minoristas. Los clientes mayoristas son fundamentalmente las empresas de telecomunicaciones que compran interconexión conmutada con las instalaciones de transmisión internacional propiedad de los operadores de instalaciones ya existentes. Los clientes minoristas son las empresas y los particulares.

(15) Los servicios internacionales de telefonía vocal se prestan asimismo a través de circuitos privados internacionales arrendados (*International Private Leased Circuits;* en lo sucesivo, «IPLC») que se arriendan a operadores de instalaciones. Así pues, estos circuitos constituyen otra forma de acceso de los usuarios a las instalaciones internacionales mediante contratos para la utilización de capacidad de transmisión internacional a través de un sistema de compra, generalmente celebrados por operadores telefónicos y clientes minoristas con una elevada necesidad de utilización. En la actualidad, los IPLC se suministran y cargan en semicircuitos. En el Reino Unido, son BT o Mercury quienes suministran terminales y la mitad ficticia de la sección internacional, mientras que otro operador suministra la otra mitad del circuito y terminales en su país.

Audioconferencia

(16) La audioconferencia es un servicio liberalizado con arreglo a lo dispuesto en la Directiva 90/388/CEE de la Comisión, de 28 de junio de 1990, relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones [4], cuya última modificación la constituye la Directiva 96/19/CE [5], y consiste principalmente en la oferta de conferencias mediante el teléfono. Este servicio incluye la utilización de un sistema controlado por ordenador (denominado «puente») mediante el cual se ponen en común las conversaciones telefónicas de los distintos participantes en la conferencia. La conferencia puede desarrollarse a través de un operador o automáticamente. El equipo de «puente» mantiene el volumen y la claridad del sonido y permite a los participantes ser invitados a la conferencia por el operador de la conferencia antes de que ésta se celebre (conferencias de llamada externa) o a una hora fijada previamente (conferencias de llamada interna).

(17) Desde el punto de vista de los usuarios finales, la audioconferencia puede considerarse un mercado pertinente distinto. Sus posibles substitutos funcionales desde el punto de vista de la demanda (tales como la videoconferencia o la organización de reuniones) son mucho más caros y no parece probable que los usuarios de dicho sistema vayan a pasar a utilizar sistemas alternativos en respuesta a un pequeño aunque constante aumento del precio del servicio.

(18) Ambas partes prestan servicios de audioconferencia en el Reino Unido. A través de su filial indirecta Darome Teleconferencing UK (en lo sucesivo, «Darome»), totalmente bajo su control, MCI presta servicios de audioconferencia en el Reino Unido y, en menor grado, en el resto de Europa.

[3] DO L 223 de 27. 8. 1994, p. 36.

[4] DO L 192 de 24. 7. 1990, p. 10.

[5] DO L 74 de 22. 3. 1996, p. 13.

B. **Mercados geográficos pertinentes**

Servicios internacionales de telefonía vocal

(19) Las dos empresas prestan servicios internacionales de telefonía vocal. Ambas cuentan con licencia para actuar como operadores de instalaciones internacionales en sus respectivos países, y MCI ha obtenido recientemente una licencia de explotación de instalaciones internacionales en el Reino Unido. Ambas empresas tienen participaciones en los cables submarinos transatlánticos. Desde el punto de vista de los usuarios, el mercado geográfico de referencia de los servicios internacionales de telefonía vocal debe definirse haciendo referencia a las rutas de tráfico de llamadas entre cualquier par de países, ya que otras rutas internacionales no pueden considerarse alternativas viables desde el punto de vista de la demanda. Desde el punto de vista de la oferta, en opinión de la mayoría de los operadores consultados por la Comisión, la posibilidad de *hubbing*, es decir, de reorientar el tráfico entre el Reino Unido y Estados Unidos a través de terceros países, no parece todavía una alternativa viable desde el punto de vista comercial, ya que con arreglo al sistema vigente de tasas de distribución y rendimiento proporcional resultaría más caro que utilizar las rutas directas. Además, pueden delimitarse dos mercados geográficos distintos dentro de cualquier ruta internacional, cada uno de los cuales abarca el tráfico bilateral originado a partir de los países correspondientes. Aunque los clientes tienen alguna oportunidad de beneficiarse de las diferencias de precios entre cualquier par de países (por ejemplo, mediante tarjetas telefónicas o servicios de *callback*), por el momento, estas alternativas no parecen representar una amenaza significativa en materia de competencia para los operadores nacionales ya instalados. Así pues, el mercado de referencia para la evaluación de la concentración propuesta es el mercado del Reino Unido para la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido—Estados Unidos.

(20) Las partes han facilitado mapas que muestran la capacidad de cable submarino transatlántico. De acuerdo con dichos mapas, existen cinco cables principales —TAT8, PTAT1, TAT9, TAT11 y TAT 12/13— que conducen este tráfico y que conectan el Reino Unido con la costa este de Estados Unidos. Estos son los cables de referencia para la evaluación de la concentración propuesta.

Audioconferencia

(21) En su notificación, las partes presentan el mercado de la audioconferencia como un mercado nacional, aunque señalan que el alcance geográfico de este mercado de referencia es mayor o tiende a ampliarse. Según las respuestas a las encuestas llevadas a cabo por la Comisión, este mercado se considera fundamentalmente de carácter nacional.

(22) Según una serie de fuentes del mercado, la mayor parte de los servicios de audioconferencia tienen lugar en el mercado nacional. Los usuarios tienden a recurrir en primer lugar a proveedores establecidos en el país desde el que realizan la llamada, aunque puede haber asimismo acuerdos internacionales, concretamente entre Estados Unidos y el Reino Unido. La prestación de servicios de audioconferencia exige una fuerza de ventas que trabaje con gran dedicación en el país en el que se va a prestar el servicio. Los usuarios no suelen contratar este tipo de servicio a escala mundial o internacional, incluso aunque una audioconferencia incluya a participantes de diversos países.

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

Cuotas de mercado en los servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido—Estados Unidos

(23) Con unos ingresos de [. . .](6) millones de ecus generados por los usuarios británicos, BT ocupa el [. . .](7) del mercado británico de llamadas IDD hacia el exterior en la ruta Reino Unido-Estados Unidos. Mercury controla un [. . .](8) del tráfico, y otras empresas (por lo general revendedores) un [. . .](9). Si se analizan los importes abonados por los corresponsales de Estados Unidos en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, la cuota de mercado de BT en el tráfico de llamadas hacia el interior es aún mayor, con unos ingresos que ascienden a [. . .](6) millones de ecus, lo que representa el [. . .](7) del mercado. Mercury controla el [. . .](8) restante.

(24) Por lo que respecta a los IPLC, BT cuenta con una cuota de mercado del [. . .](7) y Mercury controla el resto del mercado. Dichas cuotas no han sufrido variación alguna en los últimos tres años.

(25) BT sigue disfrutando de una posición muy sólida en los mercados nacionales. La cuota de BT por lo que respecta a las comunicaciones interurbanas es del [. . .](10), con unos ingresos superiores a los [. . .](6) millones de ecus. Por lo que respecta a los circuitos privados nacionales, la cuota de mercado de BT representa el [. . .](10) en volumen, mientras que Mercury posee un [. . .](9) y otras empresas se reparten el volumen restante. En cuanto al bucle local, BT controla el [. . .](10) del mercado con unos ingresos de [. . .](6) millones de ecus.

(6) En la versión de la presente Decisión destinada a la publicación, determinadas informaciones se han suprimido o sustituido por márgenes amplios u otras menciones, con arreglo al apartado 2 del artículo 17 del Reglamento sobre concentraciones, relativo a la no divulgación de secretos comerciales.

(7) Entre un 50 % y un 70 %.

(8) Menos del 35 %.

(9) Menos del 15 %.

(10) Más del 75 %.

(26) La elevada cuota de mercado de BT en la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, se ve reforzada por el control que la compañía ejerce en la actualidad sobre el bucle local del Reino Unido. Habida cuenta de los plazos e inversiones exigidos para el desarrollo de redes locales, es muy probable que en un futuro inmediato BT siga manteniendo su actual posición dominante en este mercado.

Sistema de tasas de distribución

(27) En la actualidad, la mayoría de las llamadas telefónicas internacionales son IDD. Estas se gestionan aplicando un sistema de «corresponsales» en el que como mínimo dos operadores internacionales intervienen en el proceso de inicio y terminación (es decir, entrega) de la llamada. El sistema de determinación y abono del importe adeudado entre el operador que inicia la llamada y el que la termina en el contexto del tráfico de llamadas internacional se reconoce con el nombre de «régimen de tasas de distribución».

(28) Una tasa de distribución es una tasa negociada entre operadores internacionales, partiendo del principio de que los operadores prestan de forma conjunta servicios de telefonía vocal traspasándose recíprocamente el tráfico de llamadas en el punto medio de la ruta entre dos países. Así pues, una tasa de distribución es un tipo de tarifa de conexión especializada que concede al tráfico internacional un trato diferente del nacional, englobando en la práctica el suministro de un semicircuito internacional, la conexión a la pasarela internacional conmutada en el país de destino y la terminación nacional de la llamada por parte de los operadores en cada extremo.

(29) El sistema de tasas de distribución se concibió en un momento en el que cada país tenía el monopolio en la prestación de servicios internacionales. Cuando el mercado de uno de los países que forman el par se liberaliza, se plantea el problema de cómo reequilibrar la relación entre el prestador monopolístico y los prestadores de servicios de telecomunicaciones en el país liberalizado. Debido a ello, se introdujeron el rendimiento proporcional y los acuerdos de contabilización paralela. En virtud de la norma de rendimiento proporcional, cualquier operador internacional en el país liberalizado que celebre un acuerdo de explotación con un corresponsal extranjero en un país no liberalizado deberá recibir una asignación de tráfico de vuelta del corresponsal extranjero proporcional al volumen de tráfico que el operador envía hacia el exterior al corresponsal extranjero. La contabilización paralela prohíbe a cualquier operador acordar con un corresponsal un precio de terminación distinto del precio aplicado por ese mismo corresponsal a otros operadores competidores en el mismo país.

(30) La cantidad pagada por el operador de origen al operador de destino por la compleción de llamadas suele corresponder a la mitad de la tasa de distribución y se denomina tasa de liquidación. En la práctica, las tasas de liquidación que se deben unos operadores a otros suelen compensarse y, en el supuesto de que el tráfico de llamadas entre los dos países de que se trate esté equilibrado, apenas hay intercambio de dinero. Ahora bien, cuando el flujo de llamadas es mayor en una dirección que en otra —como sucede actualmente en el caso de Estados Unidos y el Reino Unido, en que el volumen de tráfico entrante en el Reino Unido es mayor que en el sentido contrario—, se originan flujos netos de tesorería. Para un operador que complete más llamadas de las que inicie, los ingresos de liquidación que reciba del operador remitente excederán de los costes de liquidación que se verá obligado a pagar por la terminación de sus propias llamadas salientes.

(31) A lo largo del tiempo, el coste de las telecomunicaciones internacionales ha descendido, en los últimos años de forma bastante sensible, como consecuencia de la disminución del coste de la tecnología tanto de conmutación como de transmisión. Sin embargo, las tasas de distribución no se han reducido, en general, en la misma medida que los costes subyacentes. Además, los gastos de recogida cobrados a los usuarios finales siguen siendo suficientemente elevados para cubrir todos los costes teóricos de las tasas de liquidación, pese a que éstos rebasan con creces los costes que supone para los operadores de telecomunicaciones a ambos extremos el encaminamiento del tráfico en una misma ruta.

El nuevo marco normativo y su incidencia en el desarrollo de la competencia

(32) El contexto en el que se inscribe la fusión prevista se caracteriza por la progresiva evolución de muchos regímenes nacionales hacia la plena liberalización de los mercados de telecomunicaciones. Este proceso ha avanzado recientemente en el Reino Unido aún más, a raíz de la decisión del Gobierno de abrir el mercado de las infraestructuras internacionales y de la posterior concesión de 45 nuevas licencias de explotación de infraestructuras internacionales en enero de 1997, muchas de las cuales han sido otorgadas a operadores estadounidenses, y la supresión de las exigencias de rendimiento proporcional del lado británico. Del lado estadounidense, y de acuerdo con las nuevas normas establecidas recientemente, a través de la decisión de la Comisión Federal de Comunicaciones (Flexibility Order of the Federal Communications Commission, FCC) ([11]), los operadores de este país podrán negociar acuerdos de liquidación alternativos, que no se ajusten al régimen de tasas de distribución, con corresponsales

([11]) «Fourth Report and Order in the matter of International Accounting Rates» de la FCC, aprobados el 26 de noviembre de 1996.

extranjeros de países que cumplan el criterio de «posibilidades efectivas de competencia» fijado por la FCC, o siempre que los operadores de Estados Unidos puedan demostrar que la desviación del régimen vigente fomentará la fijación de precios del mercado y la competencia, al mismo tiempo que impide que el corresponsal extranjero abuse de su posición en el mercado. Las nuevas normas establecen, asimismo, que para poder obtener la autorización pertinente de la FCC aquellos operadores que negocien acuerdos de liquidación alternativos que afecten a más del 25 % del tráfico con destino al exterior o proveniente del exterior en una ruta determinada deberán demostrar que las condiciones del acuerdo no son más discriminatorias de lo razonable o proponer a los operadores competidores tales condiciones sobre bases no discriminatorias.

(33) Como resultado de esta evolución de la normativa, un operador internacional autorizado tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido tiene ahora la posibilidad de prestar servicios de telefonía entre ambos países de extremo a extremo, completando las llamadas en el extranjero mediante su propia infraestructura internacional y accediendo directamente a las funciones independientes de la red nacional del otro país, así como de suministrar la infraestructura que haya podido establecer en el extranjero.

(34) Aun cuando quepa lógicamente esperar una intensificación de la competencia en los próximos años en la ruta que une a Estados Unidos y el Reino Unido, como consecuencia del nuevo marco normativo que se acaba de describir, la forma en que el mercado pasará realmente del actual régimen de tasas de distribución a un auténtico sistema de gastos de compleción basados en los costes, así como el plazo necesario para ello, siguen suscitando una considerable incertidumbre.

(35) En este contexto, conviene tener presente que el régimen de tasas de distribución vigente no ofrece a los operadores telefónicos demasiados incentivos para pasar a un sistema de fijación de precios de interconexión basado realmente en los costes. Los gastos de recogida que actualmente se facturan a los usuarios finales reflejan la tasa íntegra teórica de liquidación pagada al operador final extranjero, sin que se tomen en consideración los ingresos de liquidación que produce el tráfico entrante. Por consiguiente, dado que las tasas de distribución siguen siendo superiores a los costes, las compañías telefónicas obtienen un volumen significativo de ingresos netos a través del tráfico internacional conmutado. En la ruta Estados Unidos-Reino Unido, esta conclusión se aplica especialmente a los operadores de este último país, para los cuales el desequilibrio existente en el tráfico con los operadores estadounidenses da lugar a un volumen de ingresos de liquidación sensiblemente mayor que el de los pagos que efectúan por tal concepto a los corresponsales de Estados Unidos. No obstante, incluso para los operadores estadounidenses, que hoy por hoy registran un saldo de liquidación deficitario con el exterior, la situación de que disfrutan merced a los ingresos procedentes del tráfico de vuelta sigue siendo más ventajosa que un sistema en que los gastos de recogida cobrados a los usuarios finales se basan en los costes reales de tramitación de las llamadas.

(36) Dado que los operadores actuales carecen de alicientes para abandonar el sistema de tasas de distribución, el desarrollo de la competencia, al menos a corto y medio plazo, dependerá probablemente en gran medida de la entrada al mercado de nuevos operadores. No obstante, en este contexto, pueden desempeñar un papel clave algunos factores restrictivos, tales como el acceso a la capacidad de transmisión transatlántica y la interconexión nacional con la capacidad de transmisión transatlántica por cable y los bucles locales en ambos extremos, por lo que será necesario tomarlos en consideración al evaluar la fusión prevista.

(37) Durante la investigación realizada con motivo de la presente concentración, varios competidores manifestaron que, para su autorización, debería imponerse como condición el principio de igualdad de acceso en el Reino Unido. Otros opinaron, por el contrario, que el sistema actual no constituye un verdadero obstáculo. La igualdad de acceso consiste en que al efectuar sus llamadas internacionales los usuarios tengan que marcar el mismo número de dígitos cualquiera que sea el operador de larga distancia que seleccionen. Con arreglo a la legislación vigente, BT es el operador elegido por defecto puesto que, para seleccionar a otro, los usuarios tienen que marcar dígitos adicionales. La Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración notificada no afecta a los problemas que los competidores puedan tener como resultado de la reglamentación británica sobre la numeración, que ya existía previamente.

Capacidad de las infraestructuras de transmisión transatlántica

(38) La capacidad de transmisión que ofrece el cable transatlántico submarino fue desarrollada en gran parte por consorcios de operadores telefónicos, cada uno de los cuales cuenta con un porcentaje de participación en el cable en función de su contribución a los costes de la empresa. En el momento en que se instala el cable, cada uno de los miembros del consorcio adquiere la capacidad que necesita (que se denomina capacidad asignada). Ahora bien, el cable dispone normalmente de una capacidad excedentaria, que, en general, pasa a constituir una reserva común. Los miembros del consorcio pueden, con el consentimiento de los demás miembros, solicitar que se les asigne tal capacidad, siempre y cuando paguen los costes históricos y los gastos de mantenimiento de la fracción que adquieran.

(39) La capacidad incluida en la reserva común consiste en circuitos íntegros y se vende generalmente como tal. Sin embargo, debido a la reglamentación que, hasta hace poco, impedía a un operador telefónico disponer de una licencia para la explotación de infraestructura a ambos extremos de un cable internacional, los circuitos íntegros como tales sólo podían utilizarse para el tránsito. Si se deseaba utilizar un circuito para el intercambio directo del tráfico bilateral de llamadas automáticas internacionales a través de la red pública conmutada, era necesario configurarlo en forma de semicircuito acoplado, es decir, que la propiedad de un circuito íntegro se dividía en partes iguales entre los dos operadores de infraestructura situados a ambos extremos del cable. Cada uno de los operadores debía estar en posesión de la correspondiente licencia para la explotación de infraestructura internacional en el país desde el cual operaba, en cuyo caso ambos podían proceder al intercambio del tráfico automático internacional en calidad de corresponsales. Como alternativa a la propiedad directa de semicircuitos (posibilidad de que disfrutaban únicamente los operadores que pertenecían al consorcio del cable inicial), los semicircuitos podían ser arrendados o asignados mediante la concesión de un derecho irrevocable de uso (DIU) (véase el considerando 41). En la ruta transatlántica Reino Unido-Estados Unidos, un operador británico dispondrá de los semicircuitos orientales (desde el Reino Unido hasta el medio del Atlántico), a los que corresponderán los semicircuitos occidentales propiedad de un operador estadounidense. Los circuitos íntegros propiedad de un mismo miembro del consorcio podían utilizarse para el tránsito, pudiendo también resultar útiles en previsión de una posible liberalización en el país de terminación extranjero. Asimismo, podían arrendarse como IPLC.

(40) Una vez que el cable entra en servicio, suele ser imposible incorporarse al consorcio en las mismas condiciones que los participantes iniciales. Si un tercero desea tener acceso al cable, deberá solicitárselo a los operadores existentes, pudiendo en ese caso elegir entre intentar obtener acceso a los circuitos ya asignados a los miembros del consorcio o a la capacidad puesta en común.

(41) Para adquirir una capacidad ya asignada que se ha configurado como un semicircuito acoplado, suele resultar necesario obtener el consentimiento de los propietarios en ambos extremos del semicircuito correspondiente. Ambas mitades del circuito pueden ser arrendadas, generalmente por un período aproximado de un año, si bien pueden fijarse períodos más largos. Asimismo, existe la posibilidad de asignar la capacidad mediante la concesión de un DIU por el período de vida del cable (este derecho se asemeja en muchos aspectos a un derecho de propiedad, pero, en general, no otorga ninguna participación en el cable, ni confiere derecho de voto alguno en los comités de gestión del cable). Si, como suele ocurrir, cada uno de los extremos del circuito pertenece a un operador distinto, se requiere normalmente el consentimiento de los propietarios de ambos extremos para poder asignar cualquiera de los extremos de un semicircuito acoplado.

(42) En el supuesto de que un tercero desee obtener acceso a la capacidad disponible en la reserva común, deberá dirigirse a uno o varios miembros del consorcio, los cuales podrán lograr que se les asigne la correspondiente capacidad y otorgar posteriormente al tercero interesado un DIU. Los mecanismos a través de los cuales se adoptan tales decisiones o se negocian los precios y condiciones no son plenamente transparentes.

Capacidad disponible en los cables transatlánticos

(43) Si se observa el actual reparto de capacidad de los cables transatlánticos entre los distintos propietarios, BT y MCI, junto con AT&T, figuran entre los principales propietarios de los cables que se consideran pertinentes a efectos de la presente evaluación (véase la parte V.B, Mercados geográficos pertinentes).

(44) La determinación de la capacidad de que disponen actualmente BT y MCI es un problema complejo. Tanto en el extremo oriental como en el extremo occidental de los cables transatlánticos pertinentes, una importante cuota de la capacidad existente corresponde a operadores que no son ni de los Estados Unidos ni del Reino Unido y que no están autorizados para prestar servicios de telefonía vocal en la ruta Estados Unidos-Reino Unido. Por tanto, la capacidad de que disponen se utiliza esencialmente con fines de tránsito (es decir, como conexión intermedia para el encaminamiento del tráfico hacia otros países), en virtud de contratos de larga duración con los corresponsales extranjeros del otro extremo, lo cual, a su vez, implica que, en el supuesto de que esta capacidad se reasignase a la ruta Estados Unidos-Reino Unido, habría que hacer frente a costes considerables de conmutación. Con arreglo a los cálculos efectuados a partir de las cifras facilitadas por las partes, una vez excluidos estos operadores, BT posee un [. . .](12) aproximadamente de la capacidad total asignada en el extremo oriental de los cables transatlánticos pertinentes, MCI [. . .](13), AT&T [. . .](13) y Mercury [. . .](13), en tanto que otros operadores estadounidenses, como MFS/Worldcom y Sprint tendrían cada uno [. . .](13). En el extremo occidental, BT tendría [. . .](13), aproximadamente, MCI [. . .](14), AT&T [. . .](15), MFS/Worldcom y Sprint [. . .](13) cada uno, aproximadamente, y Mercury [. . .](13). Estos

(12) Entre un 40 % y un 50 %.
(13) Menos del 25 %.
(14) Menos del 30 %.
(15) Entre un 40 % y un 50 %.

datos significan que BT posee la mayor cuota individual de capacidad en el extremo oriental, y que MCI y BT constituyen, conjuntamente, el segundo mayor propietario en el extremo occidental.

(45) Las partes han confirmado que, combinando la capacidad total acoplada de BT y MCI y la capacidad total de que dispone cada uno de ellos en circuitos íntegros, sería posible hacer frente a la totalidad del tráfico actual de BT y MCI en la ruta Estados Unidos-Reino Unido en ambas direcciones. Asimismo, las partes señalan que otros operadores, tales como AT&T, disponen de capacidad suficiente como para no necesitar a otros corresponsales en relación con la totalidad del tráfico conmutado que realizan en la ruta Estados Unidos-Reino Unido. No obstante, las partes alegan que, para efectuar un cálculo más adecuado de la capacidad de que disponen en la citada ruta, sería necesario excluir la capacidad que están utilizando o la que han adquirido con fines de tránsito (es decir, para encaminar el tráfico completado por corresponsales en países distintos de Estados Unidos o el Reino Unido), así como la que poseen en cables que vayan a parar también a países distintos del Reino Unido, en la medida en que esta capacidad esté asignada a rutas distintas.

(46) Todos los cables transatlánticos pertinentes tienen también puntos de terminación en países distintos del Reino Unido (como Francia, España e Irlanda) y suelen adquirirse circuitos para encaminar el tráfico en rutas específicas. No obstante, tal como confirman las respuestas de los principales competidores, los circuitos adquiridos en el cable TAT 12/13 pueden también en principio, a diferencia de otros cables, servir para el tráfico entre Estados Unidos y el Reino Unido, siempre que los miembros del consorcio den su visto bueno, puesto que la configuración particular del cable (diseñado como un bucle que enlaza Estados Unidos, el Reino Unido y Francia) permite encaminar el tráfico en cualquier sentido del bucle.

(47) El problema de la capacidad de tránsito es más difícil de resolver, dado que prácticamente toda la capacidad coincidente de las partes está constituida por circuitos íntegros en el cable TAT 12/13 que han sido adquiridos hace poco y que, por consiguiente, aún no se utilizan. En consecuencia, y contrariamente a la capacidad de tránsito con que cuentan los operadores que no son ni estadounidenses ni británicos, esta capacidad podría, en principio, asignarse a la ruta Estados Unidos-Reino Unido, sin que las partes tengan que hacer frente a costes de conmutación significativos. En cualquier caso, y aunque se excluyera la capacidad que, de acuerdo con las partes, está reservada para el tránsito, si se efectuaran deducciones similares en relación con los principales competidores de las partes en la ruta Estados Unidos-Reino Unido, la fusión prevista seguiría dando lugar a un solapamiento de [. . .] [16], aproximadamente, de la capacidad global en el extremo oriental de los cables transatlánticos pertinentes, o 126 circuitos de 2 Mbit de un total estimado de [. . .] [17] circuitos de 2 Mbit, la mayor parte de la cual está signada en TAT 12/13, porcentaje suficientemente elevado como para reforzar la posición ya de por sí preponderante de BT.

(48) Además, de acuerdo con la información facilitada por las partes, en la fecha de notificación la capacidad no asignada en TAT 12/13 seguía siendo suficiente para satisfacer las necesidades de los operadores recientemente autorizados en el Reino Unido. No obstante, en la última ronda de asignaciones de capacidad en TAT 12/13, que tuvo lugar en enero de 1997, BT y MCI adquirieron volúmenes significativos de nueva capacidad —[. . .] [17] y [. . .] [17] circuitos íntegros de 2 Mbit, respectivamente—. Otros miembros del consorcio, como AT&T, adquirieron también capacidad en función de su porcentaje de participación en dicho cable. La magnitud de estas adquisiciones bastó para provocar una serie de quejas por parte de los operadores potenciales (es decir, aquellos que han obtenido recientemente una licencia para la explotación de infraestructuras internacionales en el Reino Unido), quienes adujeron que no quedaba prácticamente ninguna capacidad para los nuevos operadores en ese cable. Ciertamente, [. . .] [18] de la capacidad del cable inicialmente prevista —lo que corresponde a un [. . .] [18], aproximadamente, de la capacidad total en todos los cables transatlánticos pertinentes— está aún sin asignar. Sin embargo, las solicitudes de capacidad en TAT 12/13 presentadas por los miembros del consorcio, y entre ellos BT y MCI, y aún pendientes excedieron con creces el volumen de esta reserva común, dificultando aún más el acceso de nuevos operadores al mercado.

(49) Las partes sostienen que, con independencia de que haya o no en la actualidad la oportuna capacidad excedentaria en los cables existentes, en breve podrá disponerse de un enorme volumen de capacidad adicional, merced a la mejora de TAT 12/13 prevista (que, mediante la introducción de una nueva tecnología de transmisión, permitirá duplicar la capacidad actual del sistema) y la entrada en funcionamiento de nuevos cables, tales como el cable Gemini que proyectan instalar conjuntamente MFS y Cable & Wireless (que, en principio, duplicará la capacidad transatlántica total actual).

(50) Pese a la creación de nueva capacidad prevista, los miembros del consorcio seguirán disfrutando de un derecho de opción sobre la asignación de capacidad adicional derivada de la mejora de TAT 12/13. Además, dado que no es probable que pueda disponerse de la capacidad adicional resultante de la mejora de TAT 12/13 ni de la total puesta en

[16] Menos del 15 %.
[17] Suprimido. Información comercial confidencial.
[18] Menos del 15 %.

servicio del nuevo cable Gemini antes de finales de 1998, el problema de si podrá satisfacerse el continuo aumento de la demanda sigue estando pendiente. Se reconoce generalmente que la demanda de capacidad en los cables aumentará y algunos de los consultados consideran que, dado el volumen extremadamente elevado de capacidad que requieren los usuarios de Internet, así como el alto número de nuevos operadores potenciales que se derivará de la inminente liberalización de los mercados de telecomunicaciones europeos, incluso esta capacidad adicional resultará, a corto plazo, insuficiente, proporcionando tan sólo, en el mejor de los casos, un respiro temporal. Cabe recordar, asimismo, que el cable TAT 12/13 sólo llegó a ser plenamente operativo a principios de 1996 y que, en apenas seis o nueve meses, las solicitudes de capacidad adicional de los operadores establecidos ya habían agotado prácticamente toda la capacidad residual que ofrecía dicho cable.

(51) Por consiguiente, la entrada de nuevos operadores de infraestructura en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal para cubrir la ruta Estados Unidos-Reino Unido dependerá, en gran medida, de la capacidad que pongan a su disposición los operadores de telecomunicaciones establecidos y de las condiciones económicas que éstos les apliquen. En lo que respecta a las partes, éstas no están específicamente obligadas a liberar capacidad y podrían negarse a ello, por ejemplo, en el caso de que consideren necesitar para sí mismas esa capacidad.

Interconexión nacional con la capacidad de los cables transatlánticos y los bucles locales

(52) El tráfico encaminado a través de un cable internacional debe pasar por las cabezas de cable situadas a cada extremo, con el fin de poder completarse en el país correspondiente. Mediante las instalaciones de transmisión de vuelta, las llamadas internacionales se transfieren de la estación de terminación del cable a un determinado punto de interconexión con una red nacional y seguidamente a una red local (el «bucle local») para su entrega final.

(53) En la actualidad, el coste del tráfico de llamadas internacionales corre a cargo de los operadores corresponsales de acuerdo con el sistema de liquidación proporcional, según el cual se fijan tarifas no basadas en los costes para la compleción de llamadas originadas en el extranjero. Este sistema es un reflejo de la estructura tradicional del mercado de llamadas internacionales, en el que los operadores monopolísticos nacionales proceden a la compleción recíproca de las llamadas. En el Reino Unido, la concesión de 45 nuevas licencias para la utilización de infraestructura internacional fomentará la competencia en este sector y favorecerá el paso a un sistema de fijación de tarifas de compleción basadas en los costes.

(54) Las Directivas comunitarias actualmente en vigor (la Directiva 95/62/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 1995, relativa a la aplicación de la oferta de red abierta (ONP) a la telefonía vocal [19] y la Directiva 90/388/CEE) establecen normas específicas para garantizar que toda solicitud razonable de interconexión sea satisfecha en condiciones no discriminatorias, proporcionales y transparentes. Con arreglo a las citadas disposiciones, los Estados miembros deberán establecer directamente los requisitos necesarios para la interconexión en el supuesto de que las negociaciones comerciales no permitan llegar a ningún acuerdo en un plazo razonable, y habrán de asegurarse de que los sistemas de contabilidad de costes empleados por los operadores en relación con la prestación de servicios de telefonía vocal y el suministro de redes públicas de telecomunicaciones reflejan los elementos de coste pertinentes para la tarificación de las ofertas de interconexión.

(55) La licencia de BT en el Reino Unido le obliga a publicar por separado la contabilidad de sus actividades comerciales (incluidos los servicios de interconexión). Asimismo, tiene la obligación de publicar, entre otras cosas, las tarifas, basadas en los costes, de sus servicios de interconexión, así como los costes a partir de los cuales se calculan estas tarifas. BT está obligada a facilitar a los demás operadores el acceso a las estaciones de terminación del cable y la interconexión con su red conmutada a precios basados en los costes. En virtud de su licencia, BT está asimismo obligada a aplicar condiciones no discriminatorias y equitativas. Así pues, las condiciones de acceso de otros operadores a las infraestructuras de BT son las mismas que la empresa aplica para prestarse a sí misma acceso y servicios.

(56) Actualmente es OFTEL, la autoridad reguladora británica en materia de telecomunicaciones, quien fija las tarifas de interconexión que deben pagar para el acceso a los servicios de BT los demás operadores británicos de redes y de servicios de reventa internacional. El sistema de determinación de tarifas aplicado se basa directamente en los costes. Está previsto que, a partir de octubre de 1997, BT fije sus propias tarifas dentro de un marco definido. Las tarifas de interconexión de BT se basarán en los costes adicionales a largo plazo y, para los servicios que aún no estén sujetos a una competencia efectiva, se aplicarán límites de precios. OFTEL fijará la tarifa inicial, que estará sujeta a un límite de precio que reducirá anualmente la tarifa real a fin de reflejar las mejoras de eficacia que se espera obtener. Con arreglo a este sistema se establecerán dos cestas de servicios de interconexión diferentes. La compleción de llamadas constituirá una cesta por separado, estrictamente regulada por tratarse de un servicio «ineludible». Otros servicios tales como la transferencia a partir de estaciones terminales del cable (*In-Span Handover* y *Customer Sited Handover*) estarán sujetos a límites de precios específicos.

(57) Por lo que respecta a los precios de los servicios de vuelta, éstos se basan en precios de derechos de paso comparables a los ofrecidos para otros circui-

[19] DO L 321 de 30. 12. 1995, p. 6.

tos privados nacionales. Desde hace algunos meses, se están ofreciendo precios diferentes para los servicios de vuelta. OFTEL está controlando estrictamente los precios ofrecidos por BT. Con el acceso al mercado de proveedores alternativos de servicios de vuelta, tales como Energis y MFS, parece razonable pensar que la competencia para la prestación de este tipo de servicios seguirá intensificándose, en respuesta a la creciente demanda de los operadores que hayan obtenido recientemente una licencia para establecerse en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal.

Impacto de la concentración

(58) Al agrupar la capacidad de que disponen BT y MCI en los cables en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, la concentración ofrecerá a las partes la posibilidad de actuar como «corresponsales de sí mismas», es decir, que podrán encaminar su tráfico transatlántico a través de conexiones de extremo a extremo íntegramente de su propiedad. La entidad resultante de la concentración podrá, por consiguiente, integrar los pagos de liquidación generados por la totalidad del tráfico que actualmente se intercambian BT y MCI en calidad de corresponsales, así como beneficiarse del uso más eficaz de la capacidad de transmisión que podrá explotar debido al desfase horario existente entre Estados Unidos y el Reino Unido.

(59) Ningún otro competidor en la ruta Reino Unido-Estados Unidos que disponga de un tráfico significativo a partir del Reino Unido disfruta, por el momento, de la posibilidad de actuar como su propio corresponsal. Dado su importante volumen de tráfico y la internalización de los pagos de liquidación, las partes contarán con una estructura de costes que difícilmente podrán reproducir los demás competidores. Cuando decidió emprender la segunda fase de su investigación en el presente caso, la Comisión no estaba convencida de que la posibilidad de actuar como corresponsales recíprocos causara un tránsito o una desviación del tráfico en las rutas Estados Unidos-Europa que pudiera debilitar la posición competitiva de los competidores de BT en el Reino Unido. Sin embargo, esta segunda investigación ha demostrado que la estructura precisa de la citada desviación del tráfico dependerá asimismo de la reacción de los competidores y, por lo tanto, no puede establecerse de antemano con exactitud. Además, teniendo en cuenta que los compromisos presentados por las partes (véase la parte IV) facilitarán la autocorresponsalía de otros operadores, no es necesario continuar analizando la desviación del tráfico.

(60) En principio, el paso del régimen de tasas de distribución a un sistema de tarifas de compleción basadas en los costes debe considerarse positivo para la competencia, siempre que la presión de los competidores sea suficiente para que los consumidores puedan disfrutar de un descenso de las tarifas. Dada la capacidad con que contarán BT y MCI, conjuntamente, en el cable Reino Unido-Estados Unidos y la posición de BT en el tráfico generado a partir del Reino Unido, la entidad resultante de la concentración se hallará en condiciones de impedir que otros operadores presten servicios de extremo a extremo en una proporción significativa del tráfico. Por lo tanto, la entidad resultante de la fusión podrá evitar el desarrollo de una presión suficiente en la ruta Reino Unido-Estados Unidos para que los beneficios previsibles repercutan en los consumidores de servicios internacionales de telefonía vocal del Reino Unido.

(61) Este hecho obedece principalmente a que, debido a la posición dominante de BT en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal que cubren la ruta Reino Unido-Estados Unidos, la mayor parte de la capacidad de que disponen los operadores estadounidenses en los cables transatlánticos viene constituida por semicircuitos occidentales que están acoplados con los de BT en la parte oriental. Así pues, se requeriría el consentimiento de BT para que estos operadores pudiesen o bien obtener circuitos íntegros, mediante el canje de una parte de su capacidad en el lado occidental contra los semicircuitos de BT correspondientes, o bien acoplar sus semicircuitos occidentales con los de otros corresponsales en el Reino Unido. Habida cuenta de que sería necesario negociar acuerdos comerciales entre los propietarios de capacidad, el plazo que exigiría una reconfiguración de este tipo dependería en gran medida de la disposición de BT a colaborar.

(62) Por otra parte, el actual régimen de tasas de distribución no incita excesivamente al conjunto de los operadores existentes a establecer en su lugar un sistema de tarifas de compleción basadas en los costes, puesto que les permite fijar los gastos de recogida cobrados a los usuarios finales por encima del coste real del procesamiento de las llamadas y obtener así un volumen de ingresos significativo. Por consiguiente, parece lógico pensar que, en el mercado de servicios telefónicos internacionales entre el Reino Unido y Estados Unidos, el ritmo de desarrollo de la competencia y la repercusión en el consumidor de las ventajas derivadas del abaratamiento de los costes de prestación dependerán, en gran medida, de la aparición de nuevos operadores de infraestructura internacional. Para poder ganar cuotas de mercado, éstos deberán ofrecer tarifas de recogida ventajosas a sus clientes y se mostrarán probablemente más dispuestos que los operadores de telecomunicaciones existentes a eludir el sistema de tasas de distribución, ya sea intentando negociar tarifas de compleción basadas en los costes con los operadores extranjeros o tratando de convertirse en sus propios corresponsales.

(63) Muchos de los operadores que han obtenido recientemente una licencia para la explotación de infraestructuras en el Reino Unido están ya presentes en el mercado de la simple reventa internacional de capacidad. Estos operadores prestan servicios, fundamentalmente al por mayor, a los operadores nacionales de redes y a grandes clientes minoristas en las rutas internacionales autorizadas (incluida la ruta Reino Unido-Estados Unidos), obteniendo de BT o Mercury circuitos privados internacionales arrendados y encaminando el tráfico a través de estas líneas.

No obstante, si bien el uso de circuitos privados permite a los operadores de simple reventa internacional eludir el régimen de tasas de distribución y ofrecer tarifas generalmente más bajas que las de los operadores de infraestructuras establecidos, los circuitos privados internacionales suelen arrendarse exclusivamente a precio de coste al por menor incrementado, lo que los encarece considerablemente en relación con la capacidad adquirida a través de un DIU. El acceso a esta capacidad a través de un DIU en condiciones razonables, parece, pues, una condición esencial para que puedan entrar en el mercado nuevos operadores de infraestructuras internacionales y, por ende, para que pueda desarrollarse plenamente la competencia en el mercado británico de servicios telefónicos internacionales.

(64) Tal como se ha puesto de manifiesto anteriormente, existe actualmente una escasez de capacidad en las infraestructuras de transmisión disponibles entre el Reino Unido y Estados Unidos, y resulta sumamente difícil determinar con certeza si la capacidad adicional de los cables que está previsto instalar será suficiente para hacer frente al rápido aumento de la demanda. En este contexto, habida cuenta del volumen de capacidad al que pueden optar las partes, sobre todo en el extremo británico de los actuales cables transatlánticos, es probable que la concentración prevista, según ha sido notificada a la Comisión, refuerce la posición dominante de BT en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal entre el Reino Unido y Estados Unidos.

(65) El reforzamiento de la posición dominante de BT vendrá impulsado por el mayor control que ejercerán las partes sobre las capacidades disponibles en los cables y por su situación privilegiada para actuar como corresponsales de sí mismas, posibilidad de la cual no pueden disfrutar sus actuales competidores. Además, la acumulación de la capacidad de BT y MCI en los cables permitirá a la entidad resultante de la concentración restringir o controlar aún más las posibilidades de entrar en el mercado con que cuentan los operadores potenciales. Así pues, la concentración notificada permitirá a BT frenar considerablemente el desarrollo de las presiones de una competencia efectiva sobre su comportamiento en el mercado de suministro de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido-Estados Unidos. No obstante, los compromisos que las partes se han declarado dispuestas a asumir (véase la parte VI), y en virtud de los cuales pondrán a disposición de terceros toda la capacidad coincidente de que dispongan en los cables transatlánticos a raíz de la concentración y permitirán que los competidores establecidos actúen como corresponsales de sí mismos, eliminan los temores anteriormente manifestados desde el punto de vista de la competencia.

Audioconferencia

(66) BT y MCI (esta última a través de Darome) compiten en el Reino Unido en el mercado de prestación de servicios de audioconferencia. En la Comunidad, Darome también está presente en Alemania, Francia e Irlanda, pero el grueso de sus ingresos procede del Reino Unido. Darome también subcontrata servicios con Mercury. Los ingresos producidos por éstos equivalen a una cuota adicional de [. . .](20) del mercado del Reino Unido. Las partes han calculado que BT tiene una cuota de mercado de aproximadamente [. . .](21) en el Reino Unido y [. . .](22) en la Comunidad en su conjunto, y MCI de [. . .](22) en el Reino Unido y [. . .](23) en la Comunidad en su conjunto.

(67) Las cuotas de mercado combinadas de BT y MCI en el mercado de servicios de audioconferencia del Reino Unido reflejan la situación siguiente:

	1993	1994	1995
BT	(1)	(1)	(1)
MCI	(1)	(1)	(1)
Combinadas	(1)	(1)	(1)
Otros	(1)	(1)	(1)
Valor de mercado (millones de ecus)	(1)	(1)	(1)

(1) Suprimido. Información comercial confidencial.
Fuente: Notificación de las partes.

(68) Ningún otro competidor tiene una cuota de mercado superior al 10 %. Además, la cuota de mercado combinada de BT y MCI creció significativamente en esos tres años hasta alcanzar [. . .](24) en 1995.

(69) Las partes han subrayado que estas cifras no son más que sus estimaciones más optimistas, ya que no se dispone de datos fiables sobre el mercado en su conjunto. Independientemente de la exactitud de estas cifras, está claro que la fusión notificada supone la unión de los dos principales competidores del mercado, puesto que los demás proveedores no se acercan ni remotamente al volumen de ventas combinado de BT y Darome.

Obstáculos al acceso al mercado

(70) Las partes sostienen que la operación notificada no crea ni refuerza una posición dominante en el mercado de servicios de audioconferencia del Reino Unido puesto que este mercado es relativamente joven y crece a muy buen ritmo anual (el cuadro del considerando 61 pone de manifiesto prácticamente la duplicación del mercado durante el período 1993-1995). Este elevado crecimiento debería atraer a nuevos competidores, especialmente a la vista de las escasas dificultades que presenta el acceso al mercado. A este respecto, las partes han señalado que la

(20) Menos del 15 %.
(21) Entre un 50 % y un 60 %.
(22) Entre un 30 % y un 40 %.
(23) Menos del 25 %.
(24) Más del 80 %.

distribución exclusiva no desempeña un papel significativo en este mercado y que las inversiones necesarias para iniciar un negocio de audioconferencias son relativamente reducidas. También han indicado que la normativa vigente en el Reino Unido impediría a la nueva entidad discriminar a posibles competidores a la hora de establecer las condiciones de acceso a servicios básicos.

(71) La investigación de la Comisión ha confirmado que efectivamente basta con una inversión limitada para poner en marcha un negocio de audioconferencias. Una empresa pequeña podría empezar con unos activos fijos inferiores a un millón de libras esterlinas. En cuanto a equipos, lo esencial es el puente, que cuesta menos de medio millón de libras esterlinas. Además, no es necesario disponer de equipos en las instalaciones del cliente. Por lo tanto, hay que concluir que la inversión en equipos no es el principal obstáculo al acceso al mercado.

(72) No obstante, según fuentes del mercado, el hecho de que el mercado de audioconferencias esté creciendo a un ritmo acelerado no facilita la entrada al mismo. El mercado no está creciendo porque aumente el número de clientes, sino principalmente porque la clientela ya existente está haciendo un mayor uso de los servicios de audioconferencia. Esto dificulta la entrada al mercado porque los nuevos proveedores han de convencer a los clientes de BT y Darome de que dejen estas empresas por otra desconocida.

(73) Aunque las exigencias en materia de inversiones son relativamente limitadas, el acceso al mercado puede verse dificultado por el hecho de que en los servicios de audioconferencia es más importante contar con buenos soportes lógicos y servicios que con unos soportes físicos y una tecnología muy avanzados. Así, la reputación y la probada experiencia de las empresas ya implantadas en el mercado pueden constituir obstáculos casi insalvables, tanto más cuanto que normalmente los servicios de audioconferencia no representan más que una mínima parte del coste total de los servicios de telecomunicaciones.

(74) Al cliente no sólo se le cobra el servicio de audioconferencia en sí (gestión y seguimiento de la audioconferencia por un operador y generalmente la redacción de actas de la conferencia o grabación de la misma en cintas), sino también se le facturan los minutos de llamada consumidos por los participantes. Estos minutos de tráfico telefónico producen ingresos para el operador de telecomunicaciones que posee las líneas con las que se efectúan las llamadas, pero no reportan beneficios para el prestador de los servicios de audioconferencia. Ello hace más inciertas las perspectivas de conseguir suficientes ingresos para que valga la pena intentar introducirse en el mercado. La sólida posición de una entidad compuesta por BT y Darome, que acapararía [. . .][25] del mercado, reduciría aún más las posibilidades de una empresa nueva de conseguir suficientes ingresos para ser rentable.

[25] Más del 80 %.

(75) Por consiguiente, las barreras al acceso al mercado pueden ser substanciales e impedir la entrada de suficientes competidores de la entidad resultante de la fusión entre BT y Darome. Tal como ha sido notificada, la operación crearía o reforzaría una posición dominante en el mercado de prestación de servicios de audioconferencia en el Reino Unido. Ahora bien, el compromiso contraido por las partes (véase la parte VI) sobre la cesión de Darome constituye una respuesta eficaz a los temores manifestados en relación con la competencia en los puntos anteriores.

VI. COMPROMISO CONTRAÍDO POR LAS PARTES

(76) Para tratar de responder a las objeciones formuladas por la Comisión en lo referente al posible impacto de la fusión sobre la competencia, las partes se han comprometido a asumir los siguientes compromisos:

«1. *Capacidad de cable disponible en el extremo oriental de la ruta Reino Unido-Estados Unidos*

La Comisión se hallaba preocupada por que en el sector de las llamadas directas internacionales (IDD) y de los circuitos privados internacionales arrendados (IPLC) entre el Reino Unido y los Estados Unidos pudiera producirse una congestión en el extremo oriental de los cables transatlánticos utilizados para transportar dichos servicios entre ambos países.

A fin de lograr la autorización de la concentración propuesta entre British Telecommunications plc ("BT") y MCI Communications Corporation ("MCI"), las partes notificantes se comprometen, por un período de doce meses a partir de la decisión de aprobación de la fusión, a:

a) Poner lo antes posible los circuitos que representan la actual capacidad coincidente de las partes(*) asignada para prestar tales servicios entre el Reino Unido y Estados Unidos a disposición de cualesquiera nuevos operadores internacionales de infraestructuras del Reino Unido que quieran adquirirlos en el cable TAT 12/13 (en la mitad oriental o en un circuito completo) mediante la concesión de un derecho irrevocable

(*) Por capacidad coincidente se entiende el incremento de capacidad en el extremo oriental que adquiera la entidad resultante de la fusión como consecuencia de la adquisición de la capacidad de MCI. Queda excluida la capacidad que termine en el Reino Unido y sea utilizada o asignada para extensión a terceros países y la capacidad que termine en terceros países y no sea utilizada o asignada para extensión al Reino Unido.

de uso (DIU) (compromiso válido para 126 circuitos íntegros de 2 Mbit).

Si la nueva entidad adquiere capacidad coincidente adicional procedente de la reserva de capacidad del TAT 12/13 que ha de repartirse entre los copropietarios en junio de 1997 o en una fecha cercana, los circuitos que representen la capacidad coincidente adicional también se pondrán en venta lo antes posible mediante la concesión de un DIU.

Los circuitos que se pongan en venta de conformidad con lo dispuesto en la presente letra a) se ofrecerán a un precio no discriminatorio que refleje su coste, de acuerdo con la Oficina de Telecomunicaciones ("OFTEL") y basado en la suma del coste de inversión de la capacidad, los intereses y el coste de mantenimiento, menos la participación de BT en los beneficios obtenidos por el consorcio del cable TAT 12/13 vendiendo la capacidad a un precio superior al obtenido aplicando el método de valoración "Modern Equivalent Asset" (activo moderno equivalente). BT aplicará esta fórmula en tanto no se acuerde otro método con OFTEL.

Tendrán prioridad a la hora de adquirir los circuitos a que se refiere la presente letra a) los operadores internacionales de infraestructuras del Reino Unido que no sean ni copropietarios ni socios de un copropietario del cable TAT 12/13, así como los operadores internacionales de infraestructura del Reino Unido que sean copropietarios o socios de un copropietario del cable TAT 12/13 pero cuya participación no rebase el 0,2 % de la capacidad prevista para el sistema, entendiéndose que dicha capacidad no ha sido concebida para el tránsito.

Si el 31 de diciembre de 1997 no se ha vendido íntegramente la capacidad ofrecida, podrán adquirirla los operadores, en las condiciones que se acuerden con la Comisión.

b) Convertir los IPLC de BT entre el Reino Unido y los Estados Unidos (semicircuitos del extremo oriental) actualmente utilizados para la simple reventa internacional en circuitos asignados mediante la concesión de DIU, a petición del operador que efectúe la simple reventa internacional —compromiso válido para [. . .] [26] semicircuitos.

BT se compromete a convertir los IPLC en circuitos asignados mediante la concesión de DIU de manera tal que los operadores de simple reventa internacional que pasen a ser operadores con licencias para la explotación de infraestructuras se hallen en la misma situación financiera que si el arrendamiento de los IPLC expirase justamente en la fecha en que se verifique la conversión.

c) Vender, lo antes posible, a los corresponsales estadounidenses o socios británicos que lo soliciten los semicircuitos acoplados del extremo oriental que BT posee actualmente y utiliza para prestar servicios IDD/IPLC junto con estos corresponsales —compromiso válido para [. . .] [27] semicircuitos.

d) Presentar, a petición de la Comisión, un informe sobre el cumplimiento de estos compromisos (incluida la utilización de capacidad del cable TAT 12/13 asignada a rutas distintas de la ruta Reino Unido-Estados Unidos).

La transferencia de capacidad en el extremo oriental será conforme a las condiciones de la licencia de BT en el Reino Unido y estará sujeta a la supervisión de la autoridad reguladora independiente del Reino Unido, la OFTEL.

2. *Audioconferencia*

La Comisión manifestó su preocupación por lo que respecta a la cuota de mercado combinada que resultaría de la fusión de las actividades de BT y MCI en el mercado británico de la audioconferencia.

Las partes se obligan a vender el negocio de audioconferencias de Darome en el Reino Unido (en adelante, denominado "el Negocio") en estado operativo en las siguientes condiciones:

a) A partir del momento en que la fusión se lleve a efecto, las partes harán lo posible por vender el Negocio a su justo valor de mercado, con todos los activos y derechos de propiedad intelectual necesarios para su funcionamiento ordinario.

b) Las partes mantendrán el Negocio como una entidad jurídica separada y lo explotarán preservando su viabilidad y su valor comercial hasta su venta.

c) Hasta su venta, las partes mantendrán separado el Negocio del negocio de audioconferencias de BT en el Reino Unido. Hasta dicha fecha, tendrán que comunicar a la Comisión con una antelación de dos semanas todo cambio estructural en el Negocio, al que la Comisión podrá oponerse por escrito.

[26] Suprimido. Información comercial confidencial.

[27] Suprimido. Información comercial confidencial.

d) Hasta su venta, las partes velarán por que el Negocio sea gestionado independientemente del negocio de audioconferencias de BT en el Reino Unido y cuente con su propia Dirección. Las partes no nombrarán ni contribuirán a que se nombren para cargos directivos en el Negocio empleados del negocio de audioconferencias de BT.

e) Las partes velarán por que el negocio de audioconferencias de BT no obtenga secretos comerciales relacionados con el Negocio.

f) Una vez informadas de la decisión de la Comisión de autorizar la fusión, las partes le presentarán lo antes posible una lista de tres empresas de auditoría o bancos de inversión. Una de estas empresas o bancos será elegido, previa autorización de la Comisión, para actuar como experto independiente. En caso de que la Comisión así lo solicite, dicho experto deberá comunicar a la Comisión y a las partes si estas últimas se atienen a lo dispuesto en la letra a).

g) Si en el plazo de [. . .] ([28]) a partir de la fecha de realización de la fusión (primera fase), el Negocio no se hubiere vendido, las partes designarán, previa autorización de la Comisión, un administrador fiduciario [dicho administrador podrá tratarse del experto independiente elegido con arreglo a la letra f)]. El mandato conferido a dicho administrador fiduciario prevé que éste procurará vender el Negocio a su justo valor de mercado, aunque la Comisión y las partes, de común acuerdo, podrán encomendarle otras misiones en el plazo de [. . .] ([28]) a partir del final de la primera fase (segunda fase).

h) En caso de que al final de la segunda fase el administrador fiduciario no haya vendido todavía el Negocio, con arreglo a la letra g), se verá obligado a vender el Negocio al mejor precio que pueda obtener razonablemente, en un plazo de [. . .] ([29]) a partir del final de la segunda fase (seguirán en vigor las condiciones de designación del administrador).

i) Las partes o, en su caso, el administrador fiduciario deberán notificar por escrito a la Comisión la identidad del posible comprador del Negocio. Si en el plazo de diez días a partir de la recepción de dicha notificación la Comisión no hubiere informado por escrito a las partes de lo contrario, deberá considerarse que acepta al comprador propuesto.

3. *Aspectos generales*

Estos compromisos dejarán de obligar a las partes si la fusión no llega a completarse.».

([28]) Suprimido. Información comercial confidencial.
([29]) Suprimido. Información comercial confidencial.

VII. VALORACIÓN DEL COMPROMISO

Capacidad de cable disponible en el extremo oriental de la ruta Reino Unido-Estados Unidos

(77) Los compromisos propuestos por las partes con relación a su capacidad coincidente actual y futura en el cable TAT 12/13 debería ser suficiente para permitir la entrada de nuevos operadores de infraestructuras internacionales a precios que reflejen el verdadero precio que ha de pagar BT para comprar capacidad al consorcio. El TAT 12/13 es el cable transatlántico mayor y más reciente tendido entre el Reino Unido y Estados Unidos. Se supone que en él la capacidad es mucho más barata que en cualquiera de los otros cables de la misma ruta. Además, si así se les solicita, las partes también pondrán a disposición su capacidad en el TAT 12/13 por medio de circuitos íntegros, lo que probablemente facilitará la entrada de competidores en el mercado al no tener que abonar tasas de compleción de llamadas en el otro extremo ni tener que convencer al corresponsal de que o bien aplique tasas de compleción basadas en el coste del servicio o les venda derechos reales de uso en sus semicircuitos acoplados.

(78) Muchos de los nuevos titulares de licencias para la explotación de infraestructuras ya se dedican a la reventa. En los últimos años, las compañías de telecomunicaciones que se dedican a la simple reventa internacional han sido los mayores competidores del duopolio constituido por BT y Mercury en el Reino Unido. No obstante, estos revendedores sólo pueden operar arrendando circuitos internacionales privados de BT o Mercury a precios de minorista, lo que inevitablemente limita su capacidad para influir en el comportamiento competitivo de los operadores que ya poseen infraestructuras. En la actualidad estos revendedores tienen el mismo problema que cualquier empresa que pretenda introducirse en el mercado accediendo a infraestructuras a precios basados en el coste de las mismas: la escasa capacidad disponible; pero su situación viene agravada por la carga que representan los circuitos internacionales privados arrendados, por los que deben seguir pagando so pena de abonar una indemnización por cancelación anticipada. El compromiso de BT de permitir a los revendedores convertir los circuitos internacionales privados arrendados en DIU en las condiciones que acaban de exponerse dará solución a este problema al permitir que estas empresas transformen sus líneas arrendadas en redes cuyo precio refleje los verdaderos costes.

(79) Por último, en principio, los competidores de las partes podrían decidir responder a la concentración practicando la autocorresponsalía o reorganizando los flujos de tráfico entre sí, a fin de hacer frente al refuerzo de la posición dominante de BT y MCI. No

obstante se les podrá impedir este tipo de práctica mientras los semicircuitos de los operadores existentes sigan configurados para conmutar con BT en el extremo oriental, como ocurre en la actualidad. Desde el punto de vista técnico, sería relativamente fácil reconfigurar estos circuitos para que no tuvieran que conmutar con BT, pero para ello sería preciso que BT diese su consentimiento, con el que no es seguro que se pueda contar fácilmente. La alternativa de adquirir capacidad nueva no sería factible hasta que se tiendan más cables. La oferta consistente en permitir a los corresponsales estadounidenses de BT que reconfiguren los semicircuitos que actualmente tienen acoplados con BT en el extremo oriental facilitará a los competidores el acceso a circuitos transatlánticos íntegros para ser corresponsales de sí mismos o transformar sus relaciones de correspondencia en la ruta Reino Unido-Estados Unidos.

(80) Los principales efectos de los compromisos adquiridos por las partes serán los siguientes: i) los nuevos operadores que accedan al mercado podrán disponer de capacidad de cable, y ii) los operadores ya situados en el mercado que ya tienen acceso a la capacidad de cable podrán practicar la autocorresponsalía en la ruta Reino Unido-Estados Unidos si así lo desean. Así pues, el refuerzo de posición dominante al que podría dar lugar la concentración notificada queda eliminado de forma efectiva por los compromisos adquiridos.

Audioconferencia

(81) El compromiso de las partes de vender Darome permitirá que la operación notificada no dé lugar a una mayor concentración del suministro de servicios de audioconferencia en el Reino Unido y que tampoco se consolide la posición del negocio de audioconferencias de BT en el Reino Unido con la adición de nuevas cuotas de venta y de mercado.

(82) Por ello, siempre que se cumpla, la Comisión considera que el compromiso propuesto es una respuesta adecuada a las problemas de competencia anteriormente expuestos y constituye una garantía suficiente de que la fusión propuesta no dará lugar a un fortalecimiento de la posición de BT en el mercado de los servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, ni creará o reforzará una posición dominante de la entidad resultante de la fusión en el mercado británico de los servicios de audioconferencia.

(83) La Comisión controlará el cumplimiento del presente compromiso solicitando informes al respecto cuando lo juzgue oportuno con arreglo a la letra d) del punto 1 del compromiso de las partes (véase el considerando 76).

VIII. CONCLUSIÓN

(84) La concentración notificada por BT y MCI el 18 de diciembre de 1996, relativa a la plena fusión de las partes notificantes, se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, siempre que se cumplan íntegramente los compromisos contraídos por las partes en lo referente a sus derechos sobre la capacidad actual y futura de los cables submarinos transatlánticos y al negocio de audioconferencias de Darome, tal como se especifica en el considerando 76 de la presente Decisión,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La concentración notificada por BT y MCI el 18 de diciembre de 1996, relativa a la fusión completa de sus respectivas actividades, se declara compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE, siempre que se cumplan íntegramente los compromisos contraídos por las partes, tal como se especifica en el punto 76 de la presente Decisión.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EC1A 7AJ
United Kingdom

y

MCI Communications Corporation
1801 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20006
USA.

Hecho en Bruselas, el 14 de mayo de 1997.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión