II

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

# COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN
**de 17 de febrero de 1995**
**por la que se declara una concentración compatible con el mercado común**
**(Asunto nº IV/M.468 Siemens/Italtel)**
**(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)**

(95/255/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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] y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Visto el Acuerdo EEE y, en particular, el apartado 1 de su artículo 57,

Vista la Decisión de la Comisión de 14 de octubre de 1994 de incoar un procedimiento en este asunto,

Visto el dictamen del Comité consultivo de concentraciones [2],

Considerando lo que sigue :

(1) La operación citada consiste en la creación de una empresa en participación entre STET — Società Finanziaria Telefonica per Azioni — (« STET ») y Siemens Aktiengesellschaft (« Siemens »),

### I. LA OPERACIÓN Y LAS PARTES

(2) El 26 de marzo de 1994, STET y Siemens firmaron un protocolo de acuerdo relativo a la creación de un grupo europeo de telecomunicaciones con capacidad para desempeñar una función de importancia como proveedor internacional. En la operación notificada, las partes cederán a la nueva empresa sus filiales italianas, Italtel y Siemens Telecomunicazioni (ST), para el desarrollo, fabricación, venta y servicios de telecomunicaciones.

STET y Siemens crearán una sociedad holding a la que STET cederá, inicialmente, el 60 % del capital en acciones de Italtel (el 40 % restante se aportará posteriormente), y Siemens contribuirá con la cesión de todo el capital en acciones de ST, junto con determinada cantidad en metálico.

(3) SET es una sociedad italiana, cuyo capital en acciones es propiedad en un 46,61 % (64,20 % de las acciones ordinarias, con derecho a voto) del Istituto per la Ricostruzione Industriale SpA (IRI). STET coordina las actividades de un grupo de empresas activas en el sector de las telecomunicaciones.

(4) STET es una empresa enteramente independiente, y cotiza en la Bolsa de valores de Milán. La función del IRI se limita a la de una sociedad holding por cuenta del Estado italiano ; a efectos de la presente notificación, STET se considera « un conjunto económico dotado de un poder de decisión autónomo », en los términos del decimosegundo considerando del Reglamento de concentraciones.

[1] DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 ; versión rectificada DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.
[2] DO nº C 176 de 11. 7. 1995, p. 4.

Italtel es la empresa de fabricación y comercialización de STET en el sector de telecomunicaciones. STET posee el 100 % de las acciones — nominativas — de Italtel.

Italtel se dedica principalmente al desarrollo, producción y comercialización de sistemas y equipos de telecomunicaciones tanto públicas como privadas, particularmente en los ámbitos de conmutación, mecanismos de transmisión, redes de radio móvil, PBX (centrales privadas conectadas a la red pública) y terminales.

(5) Siemens es una sociedad industrial alemana, activa en el sector de la electrónica, y matriz del grupo Siemens. Las principales actividades de Siemens son : sistemas modulares y de empresa, mecanismos de transmisión y productos normalizados, automatización, sistemas autopropulsados, generación de energía (KWU), transmisión y distribución de energía, semiconductores, ingeniería médica, redes de comunicación pública, sistemas de redes, componentes pasivos y tubos electrónicos, sistema de comunicación privada, electrónica para defensa y sistemas de transporte.

ST es una filial italiana al 100 % de Siemens; fabrica, vende y presta servicios en el sector de equipos de telecomunicaciones públicas y privadas, sistemas y servicios; ello incluye la conmutación pública y privada, transmisión, redes de radios móviles e inmóviles, y equipos terminales para el mercado privado.

(6) Tras años de esfuerzos en la racionalización del sector italiano de las telecomunicaciones, en 1994 se ha logrado constituir un operador único. Después de la resolución adoptada el 19 de mayo de 1994 por los accionistas de Sip, Italcable, Iritel, Telespazio y Sirm, el 27 de julio de 1994 se firmó la escritura por la que se fusionaban con SIP las demás concesionarias, con efectos retroactivos en términos contables y fiscales a partir del 1 de enero de 1994.

La fusión se realizó el 18 de agosto de 1994. Sip, que mantiene su actual denominación, está facultada para adoptar asimismo el nombre de Telecom Italia SpA a todos los efectos legales. Tras la operación, Stet posee un 56,10 % de las acciones ordinarias de Telecom Italia, e IRI un 2,81 % de las mismas. Telecom Italia cotiza en Bolsa, y el resto del capital en acciones queda en manos de accionistas privados minoritarios.

Con la operación expuesta y las ulteriores decisiones, el plan de reestructuración del sector italiano de telecomunicaciones se acerca ya a su culminación de acuerdo con las directrices marcadas por el Estado italiano.

En particular, la sociedad que presta servicios de telecomunicaciones (Telecom Italia) ha sido separada dentro del grupo Stet de las empresas encargadas de la fabricación de equipos (Italtel, Sirti y Aet).

Dentro del programa de reestructuración, quedan aún pendientes las operaciones de cesión de las divisiones espacial y de telefonía móvil de Telecom Italia a empresas independientes.

(7) Por otra parte, ya anteriormente Italetel había buscado la asociación tecnológica con alguna otra entidad. En un principio, esta empresa celebró varios acuerdos con AT&T; entre otras cosas, esta última adquirió una participación minoritaria en el capital de Italtel. Los acuerdos entre ambas entidades se han resuelto recientemente, y AT&T ha revendido su participación a STET.

## II. OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

### Control conjunto

(8) El capital en acciones de la empresa en participación quedará en manos de STET y Siemens a partes iguales (50 %). El consejo de administración de la nueva empresa constará de nueve personas, cuatro de las cuales serán designadas por STET y cuatro por Siemens, y el noveno miembro, el presidente, será nombrado por STET con la aprobación de Siemens.

(9) El órgano de dirección de la empresa en participación será el consejo de administración, con autoridad para tomar decisiones sobre todos los asuntos no reservados por ley a la junta de accionistas. Las decisiones clave se adoptarán en el consejo de administración, con la aprobación de los representantes de STET y Siemens. Entre este tipo de decisiones se cuentan :

— la aprobación del programa estratégico y el presupuesto anual,

— las propuestas del presidente del consejo de administración en materia de nombramiento y cese de directivos de la nueva entidad y miembros de los consejos de administración de las filiales.

(10) Con respecto a las materias reservadas a la junta de accionistas, en virtud del acuerdo de accionistas las partes se comprometen a utilizar sus derechos de voto en favor de las propuestas previamente probadas en el consejo de administración, según el procedimiento arriba expuesto.

(11) Cada una de las partes tendrá derecho de veto sobre, al menos, las decisiones principales relacionadas con la empresa en participación, citadas en el considerando 9. De este modo, ejercerán el control conjunto de dicha empresa.

**Entidad de funciones plenas**

(12) Las partes cederán a la nueva empresa sus filiales italianas, que se dedican a la fabricación de equipos de telecomunicaciones. La operación dará como resultado la fusión de las actividades de las partes en los ámbitos de conmutación, transmisión, sistemas de radio, sistemas de radio móvil, sistemas de comunicación privada y terminales. La empresa en participación dispondrá de todos los activos y recursos necesarios para desarrollar todas las funciones de una entidad autónoma, incluida la I + D, fabricación y distribución.

Para los productos principales del sector de telecomunicaciones públicas (sistemas de conmutación y transmisión públicas), el grueso de las ventas de la empresa en participación seguirá siendo absorbido por el operador italiano de telecomunicaciones, controlado por una de las sociedades matrices (STET); ahora bien, la autonomía de la nueva empresa puede verse cuestionada por un elevado nivel de ventas a una sociedad matriz en un mercado descendente. Es cierto que, en el futuro previsible, Telecom Italia será el único comprador existente en los mercados de telecomunicaciones públicas; pero ello es debido al monopolio presente en las infraestructuras, y no a que la fabricación de equipos de telecomunicaciones sea una actividad auxiliar a la prestación de servicios en el sector.

**Ausencia de coordinación**

(13) Fuera de Italia, seguirá operando en los mismos mercados de producto que la nueva empresa; por su parte, STET se retirará de los mercados afectados, cediendo las correspondientes sociedades a la empresa en participación. Sólo hay una excepción a esta norma : AET, filial de STET y activa en uno de los mercados (transmisión) afectados por la operación. A pesar de ello, Siemens no seguirá operando en el sector de transmisión en Italia. A escala europea, el volumen de negocios de AET en transmisión no es significativo, con menos del 1,5 % del total del mercado; además, las posibilidades de que esta situación desemboque en una coordinación del comportamiento competitivo son mínimas, ya que las actividades de AET en dicho mercado son de poca transcendencia respecto del volumen global de actividad de la nueva empresa (sobre el 2 %).

En cuanto a la competencia entre Marconi e Italtel en los mercados pertinentes, se debe tener en cuenta que la empresa italiana Marconi — que forma parte del grupo GEC— y Finmeccanica — empresa controlada, al igual que STET, por el mayor holding público de Italia, IRI— han creado recientemente una empresa en participación de carácter concentrativo [1] que operará, entre otros, en varios segmentos del mercado de las comunicaciones —gestión del acceso a redes y sistemas de supervisión, infraestructura de redes y terminales de emisoras de radio domésticas para la red pública— en los que también intervienen las partes. Si bien IRI es la propietaria en última instancia tanto de Finmeccanica, como de STET, que ostentará el 50 % de la empresa Siemens/Italtel, no existe vinculación alguna entre STET y Finmeccanica, que operan como entidades económicas independientes, y dirigen sus actividades con independencia mutua.

Así, en la práctica, únicamente Siemens seguirá activa en los mercados de la nueva entidad. Una vez cedidos sus activos y conocimientos técnicos sobre los productos de alta tecnología en cuestión, sería costoso e ilógico, desde un punto de vista comercial, que STET tratase de volver al mercado. Por tanto, no existe un riesgo importante de que la operación notificada genere una coordinación del comportamiento competitivo.

## III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(14) Las empresas afectadas registran, en conjunto, un volumen de negocios mundial superior a los 5 000 millones de ecus. El volumen de negocios de STET alcanzó los 16 174 millones de ecus en 1993, y el de Siemens se elevó a 42 087 millones de ecus en el ejercicio financiero finalizado el 30 de septiembre de 1993. En la Comunidad, ambas empresas realizan un volumen de negocios superior a los 250 millones de ecus; por otra parte, ninguna de ellas factura más de las dos terceras partes de su volumen agregado de negocios (a escala comunitaria) en un solo Estado miembro. En consecuencia, la operación tiene dimensión comunitaria. Dicha operación no constituye un caso de « cooperación » dentro del EEE, a efectos del artículo 58 y del Protocolo 24 del Acuerdo EEE.

[1] DO nº C 253 de 10. 9. 1994, p. 10.

## IV. MERCADO DE PRODUCTO PERTINENTE

(15) En general, la concentración propuesta afecta a los sectores público y privado de sistemas y equipos de telecomunicaciones. Para determinar cuáles son los mercados de producto pertinentes, las partes han subdividido el primero de estos sectores en cuatro mercados de producto :

1) sistemas de conmutación pública,
2) transmisión,
3) sistemas de radio,
4) red de radio móvil.

El segudo sector se ha dividido en dos mercados :

5) conmutación privada y sistemas de teléfonos de teclado (KTS),
6) terminales de comunicaciones.

(16) **Telecomunicaciones públicas**

1) Los sistemas de conmutación pública permiten la interconexión de los usuarios. Los servicios de conmutación pueden transportar voz, datos, imagen y texto. Los tres principales nodos de conmutación de red se caracterizan por :

a) funciones de conmutación local con usuarios finales interconectados ;

b) centrales de tránsito que interconectan enlaces de transmisión ;

c) centrales de tránsito internacional que prestan servicios internacionales.

Estos modos de conmutación han sido analógicos hasta la década de lo 80, en que los equipos de conmutación pública con tecnología analógica comenzaron a sustituirse por equipos en modo digital síncrono ; actualmente, también las nuevas extensiones de las redes se están implantando con tecnología digital. En Italia se ha llegado ya al 60 % de este proceso de digitalización de las redes y, según las partes, se espera que para finales de 1998 alcance el 90 %.

A pesar de la rapidez con la que evoluciona el sector, el ciclo de vida normal de los sistemas de conmutación es de unos quince años, debido por una parte a la posibilidad de adaptar y actualizar los programas informáticos que activan los equipos de conmutación, y por otra a modificaciones parciales de la estructura del sistema.

Actualmente, la tendencia tecnológica más importante para el desarrollo de la conmutación pública es el creciente uso de programas que incorporan información a las redes, como por ejemplo la gestión de redes de telecomunicaciones (TNM, « Telecommunication Network Management »), redes inteligentes (IN, « Intelligent Network »), sistemas de operadores (OS, « Operator Systems ») y red de acceso (AN, « Access Network »). El uso de módulos autónomos con interfaces abiertas hace posible el constante perfeccionamiento y ampliación de las redes, con la incorporación de estos nuevos sistemas y servicios. Los programas informáticos se actualizan regularmente —semestral o anualmente—, y su vida útil va de dos a cinco años.

El próximo avance tecnológico importante en sistemas de conmutación pública será la introducción del modo de transferencia asíncrono (MTA), que permite la transmisión de banda ancha de voz, datos, imagen y texto. Actualmente, los operadores de telecomunicaciones están en el proceso de evaluación de esta tecnología desde un punto de vista técnico y comercial, mediante pruebas prácticas efectuadas en varios países europeos, entre los que se cuenta Italia. A pesar de ello, su implantación en las redes públicas no se prevé hasta el final de la década de los 90. El futuro de la conmutación MTA dependerá asimismo de los operadores de telecomunicaciones, que, aun sin desear sustituir equipos costosos todavía sin amortizar, pueden verse forzados a ello por la competencia de un mercado cada vez más liberalizado. Por tanto, no parece saberse con mucha certeza cuándo se aplicará a gran escala el MTA a la telefonía vocal, y es posible que el sistema se restrinja inicialmente a una red superpuesta de uso comercial. Según los operadores del mercado, es previsible que, dentro de cinco años, la conmutación MTA represente un 10 % de las ventas de conmutadores en Europa.

En cuanto a la evolución del ciclo de vida de los equipos de conmutación pública, se considera probable que las nuevas tecnologías de conmutación —tanto en programas como en equipos físicos—, en lugar de acortar el ciclo de vida de los equipos existentes, tengan el efecto de ampliar el número de funciones disponibles, y por tanto de responder a nuevas necesidades. Es de esperar que esta tendencia continúe en los próximos cinco a diez años.

2) Los equipos de transmisión aportan la función de transporte para :

a) el tráfico entre las centrales de conmutación local y las centrales de conmutación de tránsito ;

b) el tráfico de líneas arrendadas entre empresas abonadas, por cable y por vía óptica.

La transmisión se basa en multiplexores digitales y terminales ópticos de línea (las partes no operan en el sector del cable). La última modificación tecnológica importante en el campo de la transmisión es el paso de la jerarquía digital plesiocrona (JDP) a la jerarquía digital síncrona (JDS) en equipos de gestión de redes, que ya se está llevando a cabo; esta nueva tecnología permite la conmutación de banda ancha de MTA, y se espera que la JDS llegue a representar el 95 % del mercado de equipos de transmisión. Dicha jerarquía es operativa vía gestión de redes de telecomunicaciones, y en el futuro operará por medio de interfaces abiertas de red; se prevé que la introducción de redes de acceso abrirá este mercado y reforzará la competencia, a medida que los servicios y funcionalidades pasan de la conmutación central a las redes de acceso local.

Considerando únicamente las grandes transformaciones tecnológicas, el ciclo de vida de la transmisión viene siendo de unos diez años en los equipos en JDP, que está centrado en el soporte físico. Se prevé que los equipos en JDS, más centrados en los programas informáticos, presentarán un ciclo de vida más similar al de los equipos de conmutación.

3) En sistemas de radio, la tecnología de visibilidad directa ofrece una alternativa a los cables para el transporte de información entre centrales de conmutación o entre abonados y centrales. Una nueva e importante función de los sistemas de radio es la interconexión de los grandes abonados comerciales a la red conmutada, o a redes virtuales privadas o de empresas. En los últimos tiempos, la tecnología de radio de visibilidad directa se aplica en la interconexión de estaciones de base para redes móviles, especialmente en el segmento de mercado de nuevos operadores sin infraestructura de cable. Al igual que ocurre con la transmisión, los sistemas de radio están desplazándose hacia la JDS. Las partes estiman en un 15 % el gasto en I+D, es decir, al mismo nivel que la transmisión.

Según las partes, este mercado comprende asimismo los segmentos de radio de microondas, radio en ondas decimétricas (UHF) y métricas (VHF), antenas de visibilidad directa, cables alimentadores y sistemas de sustentación operacional. No obstante, las partes han confirmado que ni Italtel ni ninguna otra empresa controlada por STET opera en el mercado de sistemas de radio. Por esta razón, dicho mercado no constituye un mercado de producto de referencia, y no es necesario profundizar en su análisis.

4) Las redes de radio móvil permiten la comunicación:

a) dentro de la propia red;

b) desde o hacia otra red fija o móvil, siempre que el usuario se encuentre dentro de la zona de cobertura radioeléctrica de la red móvil.

La última innovación técnica en redes de comunicación móvil ha sido la introducción de la red celular paneuropea terrestre, GSM, en 1989. La arquitectura GSM fue claramente definida en las Recomendaciones GSM promulgadas por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones en los países del EEE.

Es probable que este sector evolucione hacia la prestación creciente de servicios de banda estrecha por sistemas móviles (es decir, celulares). Se piensa que el significativo aumento que está experimentando la demanda de estos servicios móviles llevará a la introducción de nuevas tecnologías.

Se prevé que la próxima generación de infraestructura tecnológica consistirá en comunicaciones directas por satélite, probablemente disponible en 1998. Con la tecnología GSM, se esperan unos ciclos de innovación de dos a tres años.

(17) **Telecomunicaciones privadas**

5) En sistemas de telecomunicaciones privadas, las PBX (centrales privadas conectadas a la red pública) y los sistemas de teléfonos de teclado (KTS) permiten la comunicación entre usuarios, sean públicos o privados. Dichos sistemas están conectados a la red pública a través de líneas de enlace, que operan como sistemas autónomos o en red. Los PBX y KTS actuales (RDSI) ofrecen servicios como interconexión fax/PC, videoconferencia y gestión de redes.

En el caso que nos ocupa, en la definición de mercado no se incluyen los equipos de comunicación de datos, ya que ni Siemens ni Italtel se han dirigido nunca específicamente a este segmento de mercado: sus ventas de estos equipos son marginales (1 % del volumen de negocios) y ocasionales; se producen fundalentalmente cuando se trata de integrar productos fabricados por constructores originales de equipos (fabricantes OEM) en proyectos complejos. Por estas razones, el análisis de la concentración notificada se limitará a los equipos de transmisión privada de voz. Puede dejarse abierta la cuestión de si se debe incluir la transmisión de datos en el mercado.

Las partes señalan el creciente coste de la I+D en telecomunicaciones privadas -del 10 al 15 % del volumen de negocios-, debido a la ingente competencia de I+D en un mercado caracterizado por la rápida introducción de nuevas tecnologías en períodos de tiempo y ciclos de vida cada vez más cortos.

6) En el ámbito de los terminales de comunicaciones, las partes indican que, en los años considerados, Siemens e Italtel sólo han vandido teléfonos, aparatos de fax y teléfonos celulares. Aunque han presentado cifras independientes de estimaciones de mercado y cuotas de mercado, -separadamente para cada tipo de terminal-, las partes han incluido estos tres productos en un solo mercado de producto de referencia. Puesto que la operación notificada no plantea problemas de competencia en cuanto a posiciones dominantes, considerando tanto todo el mercado de producto de terminales privadas o mercados separado para cada tipo de terminal, puede dejarse abierta la cuestión de la definición exacta del mercado de producto.

(18) Los productos de mercado de referencia anteriormente expuestos, tal como fueron definidos por las partes, han sido confirmados por la competencia y los operadores de telecomunicaciones durante la investigación.

## V. MERCADO GEOGRÁFICO DE REFERENCIA

(19) Tanto el solapamiento entre las actividades de las partes como el principal efecto de la operación tendrán lugar en Italia. Italtel sólo vende en una escala limitada equipos de telecomunicaciones públicas en otros mercados : 1 millón de ecus en Alemania para la conmutación pública, y escasas ventas de equipos de transmisión en Alemania, Países Bajos, Portugal y España, con una cuota de mercado inferior al 5 % en todos los casos. Por último, realiza ventas de equipos de redes de radio móvil por valor de 24 millones de ecus en Grecia.

### Equipos de telecomunicaciones públicas

(20) Según la argumentación presentada por las partes en su notificación, no existen obstáculos importantes al acceso al mercado italiano de equipos de telecomunicaciones públicas, gracias, por una parte, a la estricta aplicación por parte de SIP (ahora, Telecom Italia) de la Directiva 90/531/CEE [1] sobre contratación pública en los sectores excluidos (agua, energía, transportes y telecomunicaciones), y por otra al actual nivel de normalización. Aunque las directivas de contratación pública aún no han sido incorporadas al ordenamiento jurídico italiano, las partes indican que SIP viene aplicando desde 1993 sus propias normas internas de conformidad con las directivas, entre otras medidas con la creación de un sistema de cualificación y un registro de proveedores cualificados.

(21) Hasta ahora, la Comisión sólo ha definido mercados geográficos para equipos de telecomunicaciones públicas en su Decisión 91/251/CEE [2] *Alcatel/Telettra,* en que el mercado de equipos de telecomunicaciones públicas se consideró nacional para una fusión que afectaba a España. Algunos de los factores que motivaron esta definición nacional del mercado correspondían específicamente a la coyuntura del mercado español de telecomunicaciones en aquel momento : por ejemplo, Telefónica -el operador español de telecomunicaciones- había comprado siempre a proveedores locales ; la Directiva de contratación pública en los sectores excluidos no se aplicaría en España durante los siguientes cinco años ; por último, había vínculos verticales entre Telefónica y sus principales proveedores de equipos, a través de participaciones minoritarias.

(22) Ninguna de las características específicas del mercado español citadas en la decisión puede aplicarse plenamente al mercado italiano en el presente contexto. Si bien es cierto que en el pasado Telecom Italia y sus predecesores compraron a Italtel equipos tanto de conmutación como de transmisión, en los últimos tiempos han adquirido también grandes cantidades a otros proveedores no italianos. La Directiva de sectores excluidos se aplica en Italia desde principios de 1993, y dentro de Telecom Italia se han establecido normas internas para satisfacerla. Por último, existe un vínculo entre Italtel y Telecom Italia, ya que ambos forman parte del Grupo STET.

(23) Tradicionalmente, los mercados de equipos de telecomunicaciones públicas han mostrado siempre claras características nacionales, en función de las diversas posturas y estrategias de los monopolios nacionales en cuanto a servicios. Normalmente, los proveedores nacionales se han beneficiado de grandes cuotas de mercado en sus países, y otros proveedores no nacionales han atendido a menudo otros mercados desde las filiales locales situadas en ellos, a veces incluso con fábricas locales.

(24) En general, los fabricantes y operadores de telecomunicaciones estiman que los mercados de estos equipos se hallan en pleno proceso de apertura a la competencia internacional. Esta impresión se basa, entre otros, en los siguientes factores :

— desarrollo tecnológico,

— normas internacionales y homologaciones o especificaciones nacionales de los equipos,

— aplicación de las directivas de contratación pública,

— liberalización de la telefonía vocal pública y de la infraestructura de telecomunicaciones.

a) *La conmutación pública*

(25) Los equipos de conmutación pública presentan una tecnología compleja, que incide significativamente en la definición del mercado geográfico. En gene-

[1] DO nº L 297 de 29. 10. 1990, p. 1 ; modificada por la Directiva 93/38/CEE (DO nº L 199 de 9. 8. 1993, p. 48).
[2] DO nº L 122 de 17. 5. 1991, p. 48.

ral, en una red, los operadores utilizan a gran escala un máximo de tres clases diferentes de conmutadores. Una vez que se ha decidido cuáles serán los proveedores para una red concreta, éstos instalan los conmutadores y suministran al operador las versiones actualizadas de los programas informáticos. Si se necesita un aumento de capacidad que requiere más conmutadores en un determinado lugar, es probable que, por razones técnicas, se recurra al mismo proveedor.

(26) Este efecto de « cierre » tecnológico genera diferentes condiciones de competencia en los distintos niveles en el ciclo de vida de un conmutador. La posibilidad de instalar más conmutadores en una red está sujeta a un alto grado de competencia entre fabricantes de conmutadores. En esta fase, la competencia entre los grandes fabricantes de conmutadores tiene lugar al menos a escala europea, y posiblemente a escala mundial. Sin embargo, una vez los contratos han sido asignados a unos cuantos proveedores, es más difícil que otros proveedores entren en el mercado, mientras la tecnología siga vigente, Sólo en circunstancias excepcionales, por ejemplo si un proveedor no logra satisfacer al cliente, tendrá un nuevo proveedor la oportunidad de acceder al mercado. Así, la estructura del mercado de suministro a los operadores es relativamente estable, hasta que se introduce la siguiente nueva tecnología (que en el caso de la conmutación pública será la conmutación MTA).

(27) Los orgamismos que establecen las normas internacionales, y en particular el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones, están elaborando las normas correspondientes a equipos de conmutación pública ; otras normas se desarrollan independientemente, y son después validadas por el Instituto. Debido a la preocupación de los fabricantes por proteger la propiedad intelectual y al continuo desarrollo de las normas, no se puede decir que existan ya normas internacionales de conmutadores digitales. Por tanto, aunque la normalización está derribando las barreras entre mercados, es un fenómeno aún incompleto, y siguen existiendo importantes diferencias entre los Estados miembros en materia de tecnología de conmutación digital.

(28) Para tecnologías nuevas, como por ejemplo los conmutadores MTA, el panorama puede ser diferente. Actualmente se están experimentando los conmutadores MTA en varios países europeos, y el programa de pruebas es objeto de colaboración entre los operadores de telecomunicaciones. Por tanto, es previsible que una vez introducido el MTA se pueda alcanzar un nivel europeo de normalización mayor que el que existía cuando se introdujeron los conmutadores digitales. La experiencia de cooperación en la elaboración de normas entre fabricantes y operadores en el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones y otros lugares puede también aumentar las probabilidades de que se generalicen las normas con respecto al MTA y otras nuevas tecnologías.

(29) La aplicación de las Directivas de contratación pública en el sector de la conmutación está estrechamente relacionada con los factores de tecnología y normalización mencionados. Con arreglo a la letra e) del apartado 2 del artículo 20 de la Directiva 93/38/CEE, los operados de telecomunicaciones pueden utilizar un procedimiento sin convocatoria de licitación previa ; por ejemplo, cuando un cambio de suministrador obligue a la entidad contratante a adquirir material con características técnicas distintas que implique alguna incompatibilidad o problemas desproporcionados de utilización y mantenimiento. Otras adquisiciones menores de equipos pueden no sobrepasar el umbral fijado, o formar parte de contratos marco que cubran más de una adquisición precisa. Todos estos factores refuerzan una definición nacional del mercado. Por el contrario, cuando se introducen tecnologías nuevas, las directivas de contratación pública deben aplicarse plenamente, con invitación a licitar a todos los proveedores posibles ; ello implicaría más bien una definición europea (o mayor) del mercado.

(30) La liberalización a nivel de operadores repercutirá también sobre la definición del mercado geográfico. La liberalización de la telefonía vocal pública, programada para 1998, la Directiva de oferta de red abierta y -sobre todo- la liberalización de las infraestructuras llevará casi con toda seguridad a definir un mercado mayor que el puramente nacional, cuando los nuevos operadores no se vean limitados por las normas de red existentes y puedan elegir libremente a sus proveedores de equipos.

(31) La competencia en el mercado de la conmutación pública sólo presenta una escala europea cuando se introduce una nueva tecnología. Una vez que el operador de la red ha escogido proveedores de dicha tecnología, únicamente éstos compiten entre sí. Este es el resultado del efecto de cierre tecnológico y del acutualmente infrecuente uso de los procedimientos de licitación establecidos en las Directivas de contratación pública para nuevas versiones o extensiones de la tecnología existente. Junto con el constante proceso de normalización europea, la liberalización de servicios e infraestructuras parece ser el principal factor de ampliación hacia una definición europea -o mayor- del mercado.

b) *Transmisión*

(32) En el caso de los equipos de transmisión no se aplican todos los factores expuestos para la comunicación pública. La normalización de los equipos de transmisión está más generalizada, en parte a causa de que las interfaces -y todos los aspectos conexos- tienen más importancia que para los conmutadores. Por tanto, es necesaria una mayor especificidad para mantener la compatibilidad con otros tipos de equipos de otras marcas. Los operadores no limitan sus fuentes de suministro de equipos de transmisión a tres proveedores, como ocurre en conmutación. Las cuotas de mercado son por ello más bajas, ya que puede haber más empresas que suministren a un sólo operador.

(33) El mercado de equipos de transmisión en más abierto que el de conmutación pública, y las partes presentan menores cuotas en el mercado italiano. Aun partiendo de la peor de las hipótesis, que sería una definición nacional del mercado, la operación no plantea problema de competencia alguno, de manera que no es necesario precisar la definición del mercado.

c) *Redes de radio móvil*

(34) Los operadores de redes de radio móvil en Europa Occidental han confirmado que la adquisición de equipos de telecomunicaciones se realiza por medio de procedimientos de licitación. La localización geográfica de los fabricantes de equipos tiene poca importancia en la elección de proveedor, y en todos los casos los mayores proveedores a escala mundial tienen la suficiente capacidad para presentar ofertas. De cualquier modo, y en vista de la posición de la nueva entidad en Italia y en Europa, la definición exacta del mercado geográfico puede dejarse abierta en este caso, ya que la operación notificada no planea dudas graves en materia de competencia.

**Equipos de telecomunicaciones privadas y terminales de comunicación**

(35) Los mercados de conmutación privada y sus terminales, y de terminales de comunicación, parecen estar relativamente más abiertos a la competencia, con un mayor penetración de empresas no italianas. Ninguno de los competidores o clientes consultados durante la investigación señaló barreras jurídicas o técnicas al acceso al mercado italiano en cualquier caso, y dada la posición de las partes notificantes en dichos mercados, no es necesario definir exactamente el mercado geográfico de referencia en la presente Decisión. La operación notificada no plantea dudas graves en los mercados de equipos de telecomunicaciones privadas y terminales de comunicación, ni a escala nacional ni a escala europea.

## VI. EVALUACIÓN

(36) Para evaluar los efectos de la operación sobre la competencia, deben tenerse en cuenta, además de la posición de las partes en el mercado, los siguientes factores :

— normas de licitación pública,
— cambios tecnológicos,
— tendencias de liberalización, y
— aspectos verticales.

### A. Equipos de telecomunicaciones públicas

(37) A continuación se expone un panorama mundial del sector de los equipos de telecomunicaciones públicas, en forma de lista de empresas, con sus respectivos volúmenes mundiales de negocios en equipos de telecomunicaciones (en millones de dólares) en 1993, así como las cuotas que estas ventas representan en los totales de ventas de dichas empresas.

| Empresa | Ventas | Cuota (%) |
|---|---|---|
| 1. Alcatel Alsthom | 14 544 | 15,70 |
| 2. Siemens | 11 986 | 12,94 |
| 3. AT&T | 11 783 | 12,72 |
| 4. NEC | 8 714 | 9,41 |
| 5. N. Telecom | 7 861 | 8,49 |
| 6. Ericsson | 7 703 | 8,32 |
| 7. IBM | 5 300 | 5,72 |
| 8. Fujitsu | 4 388 | 4,74 |
| 9. Bosch | 2 655 | 2,87 |
| 10. Nokia | 2 161 | 2,33 |
| 11. GEC | 1 917 | 2,07 |
| 12. Philips | 1 813 | 1,96 |
| 13. Samsung | 1 788 | 1,93 |

| Empresa | Ventas | Cuota (%) |
|---|---|---|
| 14. Italtel | 1 558 | 1,68 |
| 15. Ascom | 1 538 | 1,66 |
| 16. Matra | 1 508 | 1,63 |
| 17. Oki | 1 462 | 1,58 |
| 18. Hitachi | 1 429 | 1,54 |
| 19. Sagem | 1 049 | 1,13 |
| 20. DSC | 731 | 0,79 |
| 21. DeTeWe | 721 | 0,78 |
| Total | 92 609 | 100,00 |

*Fuente:* Communications Week International. No se han incluido las empresas especializadas en sistemas de red privados, redes móviles o redes de datos.

1. *Cuotas de mercado de las partes*

Conmutación pública

(38) En su notificación, las partes calcularon inicialmente las cuotas de mercado de la conmutación pública partiendo de un mercado que incluía la conmutación pública y sistemas de sustentación operacional (« Operating Support System », OSS), equipos generadores y otros gastos conexos. Ante esto, la Comisión solicitó que las partes presentasen cifras relativas exclusivamente a las adquisiciones en conmutación y OSS del operador italiano de telecomunicaciones; en efecto, con la decisión original de incluir a los demás productos en el mercado se incluían asimismo proveedores que no pueden vender conmutadores propiamente dichos -y que por tanto no son competidores de las partes en sentido estricto-, con el resultado de que se minusvaloraron las cuotas de mercado iniciales de las partes. Así, el valor del mercado, las ventas y las cuotas de mercado respectivas de las partes y sus principales competidores en Italia son los siguientes:

**Compras de Telecom Italia**

*(en millones de ecus)*

| | |
|---|---|
| Italtel<br>Siemens<br>Combinada<br>Alcatel<br>Ericsson<br>Otros | (. . .) (1) |
| Total | |

(1) Las cifras exactas se han eliminado por razones de secreto comercial.

**Cuotas de mercado (1)**

*(%)*

| | 1991 | 1992 | 1993 |
|---|---|---|---|
| Italtel | 40-50 | 50-60 | 40-50 |
| Siemens | 5-10 | 5-10 | 5-10 |
| Total | 50-60 | 60-70 | 50-60 |
| Alcatel | 10-15 | 10-15 | 10-15 |
| Ericsson | 15-20 | 10-15 | 15-20 |
| Otros | 10-15 | 10-15 | 15-20 |
| Total | 100 | 100 | 100 |

(1) Las cifras exactas se han eliminado por razones de secreto comercial.

En general, los competidores han confirmado estas magnitudes de cuotas de mercado, aunque estiman que la cuota combinada de Siemens e Italtel se situó aproximadamente en un 60 % en 1993.

(39) Las cuotas de mercado en la Comunidad Europea son las siguientes: para Siemens, 20 % en 1991, 23 % en 1992 y 24 % en 1993; y para Italtel, 12 % en 1991, 12 % en 1992 y 8 % en 1993. Por tanto, la cuota de mercado combinada representa el 32 %, 35 % y 32 % respectivamente.

(40) En términos de competencia, el principal efecto de la operación notificada se limita en principio a Italia, ya que las ventas de Italtel y el solapamiento de las actividades de las partes se concentran básicamente en dicho país. En un mercado geográfico más amplio, Italtel es un operador pequeño, y no es probable que la nueva empresa provoque efectos significativos en las relaciones de competencia entre los diez principales proveedores mundiales de

equipos de telecomunicaciones. La cuota de mercado combinada de las partes, en ventas de equipos de telecomunicaciones en Italia, será muy importante respecto a las normas generales aplicadas en virtud del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (del 55 % al 60 %, en función del año tomado como referencia). Sin embargo, hay que señalar que esta cuota de mercado no es mayor que las de los principales proveedores en otros Estados miembros. De hecho, los datos presentados por las partes, competidores y operadores públicos de telecomunicaciones en Alemania, Francia, Reino Unido, España, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica e Irlanda, muestran que la estructura del mercado italiano está relativamente menos concentrada que en cualquier otro Estado miembro comparable, independientemente del grado de liberalización.

(41) La fuerte concentración de la oferta de conmutadores en todos los Estados miembros se debe en gran parte a que los operadores de telecomunicaciones suelen limitar a un máximo de dos o tres el número de tecnologías o sistemas diferentes que coexisten en una red. Factores como la gestión de la red, formación, prestaciones logísticas, seguridad e introducción de nuevas prestaciones en la red, limitan para los operadores la elección de proveedores ; además, dado el largo ciclo de vida de los conmutadores (unos quince años, nunca menos de diez ; véase la anterior definición del mercado), una vez que una tecnología se ha introducido en la red, la demanda de conmutación pública se rige básicamente por las actualizaciones y extensiones de la red. Por razones de costes y eficiencia, este tipo de contratos debe atribuirse al proveedor original del conmutador ya instalado. Salvo en los momentos en que se va a introducir una tecnología muy distinta (por ejemplo, la digitalización) en la red básica, la demanda de equipos de conmutación viene determinada ampliamente por este efecto de cierre, a partir de la elección inicial de proveedores para la base instalada. Esta circunstancia, confirmada tanto por los competidores como por los operadores de telecomunicaciones, se ve reforzada si se mira la situación existente en varios Estados miembros.

(42) En Alemania, la red pública incorpora sólo dos tecnologías : la de Siemens y la de Alcatel. Existen otros proveedores de conmutadores públicos (Bosch y DeTeWe por ejemplo), que ofrecen tecnología de Siemens bajo licencia. En Francia, Alcatel y Ericsson sirven todos los pedidos de France Telecom, dado que la red francesa se compone únicamente de estos dos sistemas. En el Reino Unido, la base instalada se compone de sistemas de conmutación de GPT y Ericsson. Cierto es que existen otras empresas que venden conmutadores a BT, como Alcatel, Northern Telecom y AT&T. Sin embargo, estas compras se insertan en operaciones concretas de pruebas prácticas, o para el establecimiento de redes superpuestas para prestar servicios especiales, como redes privadas virtuales o servicios de llamadas gratuitas. Este tipo de adquisiciones de BT representa una proporción muy limitada de las ventas, y su presencia no altera el hecho de que la red básica de BT comprende sólo dos sistemas de conmutación ; en consecuencia, GPT y Ericsson se encargan de la mayor parte de las compras de BT de conmutadores públicos. En Bélgica sólo se utilizan dos sistemas : Alcatel y Siemens. En España, la red básica se compone de conmutadores Alctael y, en menor medida, Ericsson y AT&T. En Portugal, todas las compras de equipos de 1992 a 1994 fueron suministradas por Siemens o Alcatel, ya que son éstos los únicos sistemas instalados. En Irlanda, la red está basada en sistemas Ericsson y Alcatel. Por último, en Italia se han instalado tres sistemas diferentes : Italtel, Alcatel y Ericsson. La filial italiana de Siemens vende sistemas de Italtel bajo licencia. En consecuencia, Italtel, Alcatel y Ericsson se reparten la mayor parte de las compras de equipos de conmutación de Telecom Italia.

(43) En vista de las consideraciones expuestas, no se puede concluir que el agregado de las cuotas de mercado de la nueva entidad en Italia constituya en sí mismo una prueba de posible posición dominante. Una alta concentración de la oferta de sistemas de conmutación pública es la consecuencia normal de la lógica inherente a la demanda de estos productos.

Transmisión

(44) Según la notificación, las ventas y cuotas de mercado respectivas de los principales competidores en el mercado italiano de equipos de transmisión de las siguentes :

**Ventas de los principales competidores**

*(en millones de ecus)*

| | |
|---|---|
| STET<br>Siemens<br>Combinadas<br>Alcatel<br>Marconi<br>Otros | (. . .) |
| Total | |

**Cuotas de mercado** (1)

*(in %)*

| | 1991 | 1992 | 1993 |
|---|---|---|---|
| STET | 30-40 | 40-50 | 30-40 |
| Siemens | 10-15 | 5-10 | 5-10 |
| Combinadas | 50-60 | 50-60 | 40-50 |
| Alcatel | 25-30 | 20-25 | 25-30 |
| Marconi | 15-20 | 15-20 | 15-20 |
| Andere | 5-10 | 5-10 | 5-10 |
| Total | 100 | 100 | 100 |

(1) Las cifras exactas se han eliminado por razones de secreto comercial.

(45) Las cuotas de mercado en la CE se elevan al 18 % en 1991, 20 % en 1992 y 18 % en 1993 para SIEMENS y 8 % en 1991, 9 % en 1992 y 5 % en 1993 para ITALTEL. Por tanto, la cuota de mercado combinada representa respectivamente el 26 %, 29 % y 23 %.

(46) El efecto del cierre de la base instalada descrito anteriormente para la conmutación pública tiene mucha menos importancia en la transmisión. La normalización de la transmisión está relativamente más avanzada ; en general los operadores de telecomunicaciones de la Comunidad Europea tienden a diversificar más sus fuentes de suministro. Los datos pormenorizados presentados por los operadores de telecomunicaciones en el Reino Unido, Francia, Alemania, Dinamarca, Bélgica y España, así como Telecom Italia, muestran que normalmente hay al menos tres principales proveedores de equipos de transmisión, y en la mayor parte de los casos otros menos importantes.

2. *Licitación pública*

(47) Desde hace casi dos años, las compras de conmutación pública y de equipos de transmisión en la Comunidad Europea se rigen por la Directiva 93/88/CEE, sobre contratación pública.

Conmutación

(48) En el ámbito de la conmutación pública, no obstante, las adquisiciones que siguen los procedimientos previstos en la Directiva de contratación pública se han llevado a cabo, en la mayoría de los casos, sin un procedimiento de licitación previo. La mayor parte de las adquisiciones se han realizado de dos maneras : sea aplicando la excepción prevista en el apartado 2 del artículo 20 de la Directiva, que establece una excepción por motivos técnicos o razones vinculadas a la protección de derechos exclusivos, sea por medio de contratos internacionales firmados por los operadores de telecomunicaciones con sus proveedores tradicionales ante de la entrada en vigor de la Directiva. Con respecto a la extensión o actualización de la base instalada, los proveedores de equipos de conmutación pública han firmado que no es probable que la situación cambie. Como se ha afirmado, existen razones técnicas para conceder este tipo de contratos a un proveedor concreto. Sin embargo, es probable que la contratación pública sobre importancia en los momentos en que los operadores de telecomunicaciones consideran la introducción de nuevos avances tecnológicos importantes (como la digitalización de la conmutación de banda ancha en MTA) en sus redes. Esta situación abre la posibilidad de que los operadores de telecomunicaciones tengan en cuenta nuevos proveedores, y de que otros proveedores accedan a una red pública. En esta situación sí se justificaría la utilización de procedimientos de licitación. Las pruebas experimentales de conmutación en MTA constituyen un buen ejemplo de este fenómeno : Telecom Italia, al igual que la mayor parte de los otros quince operadores de telecomunicaciones implicados en estas pruebas, publicó un concurso de ofertas siguiendo los procedimientos previstos en la Directiva. El concurso de ofertas se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, y las especificaciones técnicas se basaron en las normas del Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones. Ocho fabricantes estaban en posición de presentar ofertas, incluyendo Italtel y Siemens. El contrato fue atribuido a Ericsson y Alcatel.

Transmisión

(49) A causa del menor número de limitaciones para diversificar las fuentes de suministro, y el relativamente mayor grado de normalización de los equipos de transmisión, la licitación pública ha tenido mayor importancia relativa en este mercado. En 1993, tres operadores de telecomunicaciones efectuaron adquisiciones importantes por medio de licitaciones. En 1994 se ha producido un importante aumento de la proporción de compras adquiridas tras concursos de ofertas, y los operadores de telecomunicaciones de otros Estados miembros han comenzado a utilizarlos. Sin embargo, en la mayor parte de los casos, una elevada proporción de las compras correspondían todavía a contratos plurianuales celebrados antes de la entrada en vigor de la Directiva 93/38/CEE, principalmente en Italia.

3. *Tecnología*

(50) En el sector de equipos de telecomunicaciones públicas, y en particular en el desarrollo y fabricación de conmutación pública, la investigación tiene gran importancia : las empresas suelen gastar del 15 % al 20 % de su volumen de negocios en I + D. Las partes han estimado el coste de desarrollo de una nueva generación de conmutadores de telecomunicaciones en la elevada cantidad de 4 000 millones de ecus. La cifra varía en función de la naturaleza del producto : un conmutador pequeño y local, o una importante central de transmisión internacional ; por ejemplo, los gastos constante de

una rama importante de sistemas de transmisión digital (como EWSD de Siemens o Linea UT de Italtel) se acercan a los 1 600 millones de ecus. Según los datos presentados por las partes, cada uno de los principales proveedores de conmutación pública (Alcatel, AT&T, Ericsson, Northern Telecom, Siemens), invirtió en 1992 cerca de 500 millones de dólares en I + D para conmutación pública. Estos costes deben considerarse necesarios para mantener una posición competitiva en términos de tecnología. Por tanto, la viabilidad a largo plazo en el mercado requiere una mínima cantidad de ventas para poder desarrollar una nueva generación de conmutadores y mantener la proporción normal ante gastos de I + D y ventas. En consecuencia, la tecnología constituye otro factor que lleva a una concentración de la oferta relativamente alta.

(51) Anteriormente, en el apartado dedicado a la definición del mercado de producto, se han descrito los grandes avances tecnológicos en conmutación pública. En este ámbito, es importante tener en cuenta que las grandes innovaciones tecnológicas suelen llevar a los operadores a considerar nuevos proveedores, y los proveedores a considerar las posibilidades de acceso a nuevos mercados. Para analizar los posibles efectos de la operación notificada, cabe señalar que Telecom Italia ya ha elegido proveedores de conmutadores digitales (Ericsson, Alcatel e Italtel). Aunque, en el pasado, STI ha vendido conmutadores en Italia, no se trataba de conmutadores Siemens, sino de conmutadores UT fabricados bajo licencia de Italtel.

(52) La digitalización de la red italiana se decidió sobre una arquitectura definida en los años 80, cuando se tomó la decisión de pasar de los sistemas analógicos a los digitales ; dicha arquitectura se basa en unas 600 áreas, cada una de las cuales presenta un sistema de conmutación homogéneo. En aquel momento, SIP asignó cada una de las áreas de conmutación mediante negociaciones con todos los fabricantes de equipos de conmutación que podían garantizar el mantenimiento y asistencia técnica en todo el territorio nacional. La última asignación de área se realizó en 1991. Es importante notar que, con la transición del sistema analógico al digital, SIP consideró la posibilidad de reducir el número de sistemas de su red de tres a dos, en consonancia con la situación existente en otros Estados miembros. Los representantes de Telecom Italia han descrito esta elección como un compromiso entre costes operativos mayores (en términos de mantenimiento e introducción de nuevos servicios) y el mantenimiento de la ventaja frente a los proveedores : se tomó la decisión de aceptar unos costes operativos mayores y mantener tres sistemas diferentes en la red, a diferencia de la mayoría de los demás operadores de telecomunicaciones en la Comunidad.

(53) La siguiente innovación tecnológica comparable a la digitalización es la introducción de la conmutación en MTA. Actualmente, ningún competidor espera pedidos comerciales de gran envergadura de conmutadores MTA en el sector público antes de finales de siglo. Más aún, en estos momentos no se sabe con exactitud en qué medida los conmutadores MTA sustituirán realmente a las redes públicas digitales de voz. Queda la posibilidad de que sólo se introduzca el MTA en redes superpuestas para servicios específicos de un ámbito limitado, o que se restrinja a redes locales o a interconexiones de red local. En todo caso, hay que tener presente que la próxima ocasión de competir en conmutación pública tendrá lugar, caso de producirse, en una estructura de mercado sustancialmente diferente, gracias a la liberalización de los servicios (prevista en Italia para 1998) e infraestructuras básicos.

(54) Con respecto a los conmutadores MTA, se debe notar que, en los países que han comenzado a introducir redes superpuestas con conmutadores MTA, y en las aplicaciones comerciales del MTA en transferencia de datos, la experiencia ha mostrado el surgimiento de proveedores no tradicionales de equipos de telecomunicaciones públicas. De acuerdo con la prensa especializada, existen varios proveedores no convencionales de conmutadores públicos que ya han obtenido contratos comerciales con operadores de redes públicas en Estados Unidos, Finlandia, Suiza, Reino Unido y Dinamarca.

4. *Liberalización de servicios e infraestucturas*

(55) Los competidores consultados por la Comisión en la investigación han indicado que, para el funcionamiento real de los mercados e telecomunicaciones públicas, la liberalización de servicios e infraestructuras es más importante que el enfoque tradicional basado en la normalización y la contratación pública. La liberalización de los servicios públicos de voz está prevista a partir del 1 de enero de 1998 (1). El Consejo de Ministros adoptó el 17 de noviembre de 1994, el principio de que las infraestructuras de telecomunicaciones públicas deben liberalizarse al mismo tiempo que los servicios restantes. Se debe notar que Italia no está entre los países que han solicitado excepciones especiales a estos objetivos.

(1) Resolución del Consejo, de 22 de julio de 1993 relativa al informe sobre la situación del sector de las telecomunicaciones y la necesidad de que prosiga el desarrollo en este mercado (DO nº C 213 de 6. 8. 93, p. 1.).

(56) De acuerdo con algunos competidores, la gradual liberalización de los servicios (telecomunicaciones privadas, GSM) ha reducido el potencial de ingresos de los operadores de telecomunicaciones, que han perdido mercados importantes, y que, en los casos en que han logrado mantener su presencia en dichos mercados, han visto sus precios y márgenes de beneficio limitados por la competencia. Por tanto, la liberalización de los servicios podría originar una presión indirecta sobre los operadores de telecomunicaciones para comparar equipos de forma competitiva aun en áreas no liberalizadas, al objeto de mantener sus beneficios totales. No obstante, la mayor parte del resto de los competidores se han centrado en la liberalización de las infraestructuras como factor determinante para introducir competencia real en este mercado.

(57) Por otro lado, se debe considerar que, aun con las infraestructuras plenamente liberalizadas, los actuales monopolios seguirán beneficiándose de una posición dominante muy fuerte en sus mercados nacionales, hasta que las entidades de nuevo acceso finalicen el proceso de construir sus propias infraestructuras. En cualquier caso, ya se han adoptado las decisiones correspondientes al principio de liberalización y sus plazos ; esto resulta particularmente importante en vista del largo ciclo de vida de los conmutadores, ya que las decisiones que adopten los operadores de telecomunicaciones en cuanto a infraestructuras futuras serán irreversibles durante un largo período, por lo que en la elección de sistemas y tecnologías que configuren la infraestructura básica de telecomunicaciones de un país no se pueden ignorar las repercusiones futuras de estas medidas.

*5. Aspectos verticales en equipos de telecomunicaciones públicas*

(58) Una de las razones por las que la Comisión decidió abrir una segunda fase en la investigación del presente asunto reside en que una de las matrices de la empresa en participación, STET, controla Telecom Italia. Telecom Italia dispone de derechos exclusivos de prestación de servicios de telecomunicaciones y de instalación y explotación de la infraestructura correspondiente en Italia ; en consecuencia, no está sujeta a las limitaciones de competencia normales en sus propios mercados. Por otro lado, la otra matriz de la empresa en participación, Siemens, ocupa un lugar muy importante en Europa y en el mundo en equipos de telecomunicaciones. Por tanto, la operación notificada suscitaba serias dudas de compatibilidad con el mercado común, ya que existía, en principio, la posibilidad de que STET y la nueva entidad falseasen significativamente la competencia entre proveedores de equipos de telecomunicaciones públicas en Italia.

(59) Tras la segunda investigación, consultados numerosos fabricantes de equipos de telecomunicaciones y operadores de telecomunicaciones, la Comisión concluye que la concentración notificada no crea ni refuerza una posición dominante en los mercados de equipos de telecomunicaciones públicas (conmutación y transmisión) por las razones que a continuación se exponen.

(60) En primer lugar, se debe examinar en qué medida la estructura de mercado derivada de la concentración notificada crea o refuerza el interés objetivo de STET de imponer a Telecom Italia una política de compras anticompetitiva, o de ofrecer un tratamiento privilegiado a un proveedor. A este respecto, hay que tener presente que, aunque no se lleve a la práctica la operación notificada, STET seguirá teniendo pleno control sobre Italtel gracias a su participación accionarial. En el caso de que sí se produzca la concentración, también Siemens se beneficiaría de cualquier tratamiento preferente hacia la nueva entidad impuesto por STET a Telecom Italia. Así, en principio, la operación notificada reduce el interés objetivo de STET o Telecom Italia en favorecer a la empresa en participación a expensas de Telecom Italia, aceptando por ejemplo mayores precios de los equipos. Este argumento viene reforzado por el hecho de que Siemens obtiene una influencia directa únicamente sobre el proveedor de equipos (Italtel), y no adquiere influencia alguna sobre el operador de telecomunicaciones (Telecom Italia) o su empresa matriz (STET). Una operación así sería de muy distinta naturaleza.

(61) Los intereses económicos de STET -o, en último instancia, de IRI-, afectan mucho más a la prestación de servicios de telecomunicaciones que a la fabricación de equipos de telecomunicaciones. El volumen de negocios generado por Telecom Italia representa aproximadamente un 80 % del total realizado por las empresas del grupo STET.

(62) Aunque STET controla Telecom Italia, gran parte del capital en acciones de ambas empresas (aproximadamente un 40 %) está en manos privadas. No se puede afirmar que ambas sociedades constituyan una entidad única, y es claro que los intereses de una gran parte de los accionistas de Telecom Italia divergen manifiestamente de los de la futura empresa en participación. La distinción entre los intereses en la prestación de servicios y en la fabricación dentro del grupo STET se ha visto aún más reforzada por la reestructuración de STET, mediante la creación de Tecnitel, una empresa propiedad al 100 % de STET. Dentro de la estructura del grupo STET, Tecnitel se sitúa en un nivel de organización independiente, y su principal función es la supervisión de las actividades de fabricación de STET : entre otras cosas, planificación, control técnico y económico de las empresas de fabricación, y el ejercicio por cuenta de STET de los derechos de voto en las juntas de accionistas de las empresas de fabricación. Además la Comisión toma nota de las garantías formales dadas por STET con respecto a la no interferencia de STET en la

política de compras de Telecom Italia, más en particular en materia de elección de proveedores, y a una clara separación de los Consejos de Administración, de los presidentes ejecutivos, y en general de la gestión de Telecom Italia, Tecnitel, y las empresas del grupo Italtel.

(63) Las características estructurales de los mercados de telecomunicaciones públicas hasta aquí descritas y las pruebas reunidas en la investigación indican que la entrada de Siemens en el capital de Italtel no originará un deterioro significativo de las condiciones de competencia. No es probable que el vínculo accionarial entre Siemens y STET y STET e Italtel tenga efectos importantes durante el proceso de actualización y ampliación de la red. Este factor se ve confirmado por las previsiones de ingresos establecidas por las partes para la empresa en participación, en la que la mayor parte del crecimiento del volumen de negocios de la nueva entidad provendrá de las exportaciones. Los acuerdos de creación de la empresa en participación fijan un objetivo del 40 % de ventas en los mercados de exportación para 1997. Más aún, en sus comunicaciones a la Comisión durante la segunda fase de la investigación, ninguno de los competidores actuales de las partes en Italia ha expresado dudas graves sobre la viabilidad de mantener su actual posición en dicho país.

(64) A más largo plazo, y en particular con respecto a la introducción de nuevas tecnologías, los mercados de equipos de telecomunicaciones se encuentran en proceso de transformación, debido a los siguientes factores: i) el posible desarrollo de grandes mercados debido a las innovaciones tecnológicas; ii) el hecho de que la normalización y la legislación sobre contratación pública originarán una creciente apertura de los mercados nacionales; iii) el mayor progreso hacia la liberalización de los servicios, y sobre todo la liberalización de las infraestructuras, que llevará cada vez más a la creación de un mercado mundial de equipo de telecomunicaciones públicas. La combinación de todos estos factores ha dejado sentir ya sus efectos en el área de comunicaciones móviles, en que la definición de una norma europea (GSM), la liberalización de los servicios y la liberalización de las infraestructuras han desembocado en la creación de un mercado europeo, por no decir mundial, de suministro de equipos de telecomunicaciones.

Redes de radio móvil

(65) En el ámbito de la radio móvil, la cuota de mercado de Italtel en los últimos tres años ha ido decreciendo (del 64 % en 1990/91 al 39 % en 1992/93), mientras que Siemens ha alcanzado una cuota de mercado del 6 % en 1992/93. Los principales competidores de las partes son Ericsson, con una cuota de mercado del 41 % en 1992/93 y Alcatel, con una cuota de mercado aproximada del 10 %.

Además, el mercado de redes de radio móvil en Italia se ha abierto a la competencia con la introducción de un segundo operador de telefonía móvil GSM, Omnitel-Pronto Italia Consortium, que se ha adjudicado el contrato de la Administración italiana tras presentar una oferta.

A partir de la investigación realizada en los países europeos ya abiertos a la competencia, se puede afirmar que el acceso de un segundo operador de telefonía móvil para GSM en Italia repercutirá significativamente sobre la competencia en equipos de radio móvil. De hecho, la práctica usual de los nuevos operadores es construir una infraestructura propia para la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles utilizando los equipos de varios fabricantes. Algunos de los operadores GSM tienen más de un proveedor para cada una de las partes que componen las infraestructuras de radio móvil (conmutación, estaciones de base, equipos de microondas y terminales).

GSM es una red autónoma, que interactúa con el resto de la infraestructura de telecomunicaciones en puntos claramente definidos. La arquitectura GSM ha sido definida en las recomendaciones sobre GSM publicadas por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones y adoptadas por los países del EEE en calidad de normas nacionales. La clara arquitectura y estructura de interfaz de GSM han tenido el efecto de crear un mercado de equipos auténticamente europeo (y por tanto mundial).

En general, los proveedores de infraestructura son escogidos dentro del mercado mundial, por medio de licitaciones. Muchos proveedores han sido invitados a presentar ofertas para los distintos contratos: entre otros, Siemens, Ericsson, Sel-Alcatel, Nokia, Motorola, Matra, AT&T, Northern Telecom y Orbitel.

Los criterios más comunes seguidos por los operadores GSM para adjudicar contratos a los proveedores son:

— tecnología,

— reputación del proveedor,

— precio,

— ingeniería y conocimiento técnico,

— capacidad de cumplir las exigencias de entrega.

La elección del equipo es crucial para la competitividad del servicio de los operadores GSM. Aun si el mercado del servicio tiene un fuerte componente local, el mercado de equipos GSM es mundial.

**B. Equipos de telecomunicaciones privadas**

(66) Con respecto a los equipos de telecomunicaciones privadas, para el segmento de PBX, KTS y terminales conexos, la cuota de mercado de Italtel ha ido decreciendo (de un 22,9 % en 1990/91 a un 17 % en 1992/93), mientras que Siemens ha ostentado una cuota de mercado del 9 % en 1992/93. De acuerdo con la Directiva 88/301/CEE de la Comisión, de 16 de mayo de 1988, relativa a la competencia en los mercados de terminales de telecomunicaciones [1], todos los mercados están ahora plenamente liberalizados. Es muy alto el número de fabricantes activos en el mercado; y, en consonancia con el fragmentado sector de producción, la distribución se reparte entre múltiples entidades de venta.

(67) Con respecto a los equipos de telecomunicaciones privadas, los clientes consultados durante la investigación manifestaron que, con posterioridad a la operación, seguirán disponiendo de un número suficiente de proveedores para escoger. En general, precisaron que compran a través de Sip, que les ofrece la posibilidad de elegir entre diferentes marcas (Siemens, Alcatel, Italtel, Ericsson); indicaron asimismo que existen otros proveedores potenciales como Philips, Olivetti, IBM y Northern Telecom. Los competidores consultados por la Comisión han manifestado, en general, que no se enfrentan a ningún obstáculo importante para vender en Italia.

(68) En términos de cuotas de mercado, la posición de la nueva entidad en cualquiera de los mercados de equipos de telecomunicaciones privadas es comparativamente más débil que en el sector de las telecomunicaciones públicas; además, la cuota de mercado de Italtel ha disminuido mucha en los últimos tres años. Aunque Sip sigue ocupando una posición muy fuerte como distribuidor, la venta directa de los proveedores a los clientes es posible, ya que no existen obstáculos jurídicos. Los competidores han afirmado que pueden dirigirse al mercado italiano vendiendo directamente o a través de canales de distribución distintos de Sip, como distribuciones independientes.

VII. **CONCLUSIÓN**

(69) Por los motivos hasta aquí expuestos, la Comisión considera que la concentración propuesta no lleva a la creación o refuerzo de una posición dominante en ninguno de los mercados señalados en los sectores de equipos de telecomunicaciones públicas y privadas, que tenga como resultado una restricción significativa de la competencia efectiva en el mercado común, a efectos del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 4064/89. Por lo tanto, la concentración puede declararse compatible con el mercado común.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

*Artículo 1*

La concentración propuesta entre STET y Siemens se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

*Artículo 2*

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

STET Società Finanziaria Telefonica SpA
Corso d'Italia 41
I-00198 Roma

SIEMENS Aktiengesellschaft
Wittelsbacherplatz 2
D-80333 München.

Hecho en Bruselas, el 17 de febrero de 1995.

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

[1] DO nº L 131 de 27. 5. 1988, p. 73.