



Jornada anual de competencia, CNMC  
29 de junio de 2015, Madrid

# La consolidación en los mercados de telecomunicaciones

**Carles Esteva Mosso**

Director General Adjunto en funciones de control de concentraciones  
Dirección General de Competencia, Comisión Europea

*Nota: las opiniones expresadas son personales del ponente y no representan una postura oficial de la Comisión Europea*

# Tendencias de consolidación

## Concentraciones en el mismo mercado



### Redes móviles

- Hutchison 3G Austria/ Orange Austria (2012)
- Hutchison 3G/Telefónica Ireland (2014)
- Telefónica Deutschland/E-Plus (2014)
- Teleliasonera/ Telenor/ JV – DK (segunda fase)
- Hutchison 3G UK/ Telefonica UK (fase de prenotificación)

### Redes fijas

- Liberty Global/Ziggo (2014)
- Orange/Jazztel (2015)

## Convergencia

### Red fija + red móvil



- Vodafone/Kabel Deutschland (2013)
- Vodafone/Ono (2014)
- Orange/Jazztel (2015)
- Liberty/base – BE (fase de prenotificación)
- Reino Unido: BT/EE

### Red + contenido:



- Liberty Global/ Corelio/ W&W/ De Vijver Media (2015)
- España: Telefónica/ DTS (2015)

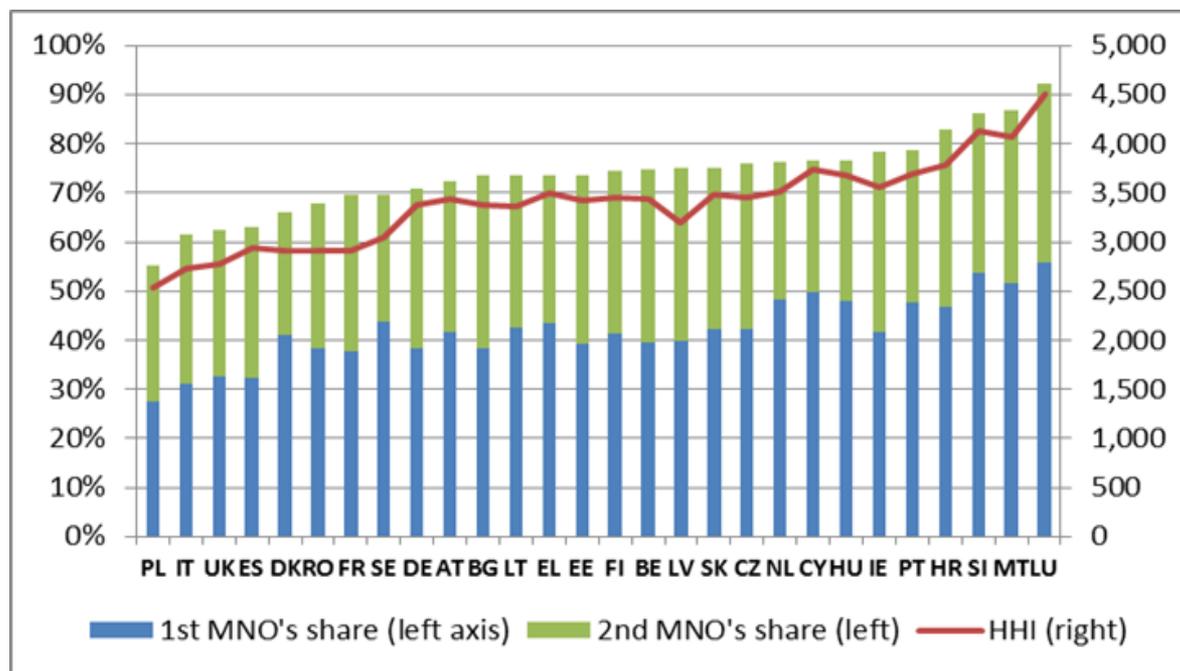
# Concentraciones entre operadores móviles



# Mercados de telefonía móvil

- Características comunes:
  - Mercados concentrados
  - Elevadas barreras para entrar como operador móvil con red propia ("OMR"): costes de inversión sustanciales.
  - En algunos EM, tendencia a compartir redes entre OMRs para reducir costes de despliegue de redes de nueva generación.
  - Presencia de Operadores Móviles Virtuales ("OMVs"):
    - ofrecen servicios mediante acceso mayorista a la red de los OMRs.
    - diversos modelos de negocio: desde OMVs completos con sus propios elementos de red a OMVs revendedores;
- Pero, diferencias importantes persisten entre EM. No se pueden establecer niveles de concentración aceptables de forma general. Una investigación de los efectos de la concentración caso por caso es necesaria.

# Niveles de concentración en la UE



## Hutchison 3G/O2 Ireland

- Three Ireland [~10]%
  - O2 [~30]%
- Concentración
- Vodafone [~40]%
  - Eircom [~20]%
- Acuerdos previos para compartir redes entre O2/Eircom y entre Three/Vodafone

## Telefónica Deutschland/E-Plus

- T-Mobile (DTAG) [20-25]%
  - Vodafone [20-25]%
- E-Plus [10-20]%
  - O2 Deutschland [10-20]%
- Concentración
- Freenet [10-15]%
  - Drillisch [0-5]%
  - 1&1 [0-5]%
  - Otros proveedores/OMVs [0-5]%
- Fuerte presencia de O2 y E-plus en el segmento de pre-pago

# Análisis de competencia y prueba

- Examen centrado en **efectos unilaterales** ("*gap cases*")
- Análisis:
  - Eliminación de uno de los OMRs existente pre-fusión;
  - Efectos dependen de la importancia de la presión competitiva entre las partes de la concentración: competidores cercanos y/o fuerza competitiva importante;
  - Examen de los incentivos de los competidores para determinar su posible reacción a subidas de precios de las partes;
  - prueba: análisis cuantitativo (UPP y otras técnicas econométricas–dependiendo de la fiabilidad) y análisis cualitativo (documentos internos, investigación de mercado);

# Eficiencias

## Principales eficiencias alegadas

## CE en casos recientes

1

Economías  
de escala

- Reducción de costes que permite ahorros y mayor liquidez para favorecer inversiones futuras

- Ahorro sobre todo en costes fijos. No generan beneficios inmediatos a los consumidores.
- Compartir redes produciría ahorros similares.

2

Eficiencias  
de  
instalación  
de red LTE

- Mejor cobertura de red y velocidades

- Examen de los planes de despliegue, tanto individualmente como compartiendo red, para verificar si la fusión es necesaria para mejorar la cobertura.

# Relación entre competencia e inversiones

## Ejemplo: Francia



La entrada de Free como 4º operador móvil en 2012:

- no solo redujo precios (-11% en 2012);
- también aumentó los niveles de inversión

Source: Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

# Compromisos aceptados

## Modelo OMV basado en capacidad:

- Firma previa de acuerdo con OMV
- Hasta un 30% de la capacidad de la red de la entidad resultante de la concentración
- Modelo innovador basado en capacidad (distinguir de modelo pay-as-you-go):
  - OMVs se comprometen a comprar parte de la capacidad de la entidad resultante de la concentración (la porción de capacidad aumenta gradualmente);
  - Fuertes incentivos para operar inmediatamente una vez proporcionada la capacidad.
- Período mínimo de 5 años, con posibilidad de ampliar el acuerdo hasta 10 años
- Oferta de espectro durante 10 años a OMVs. Posibilidad de evolucionar a modelo OMR.

# Concentraciones de convergencia: fijo y móvil



# Concentraciones entre operadores de fijo y móvil

## Vodafone/Ono (2014)

- Vodafone activo en servicios de telecomunicaciones móviles, presencia muy limitada en servicios fijos de internet; ONO activo en televisión por cable y servicios fijos de internet, OMV de pequeño tamaño

## Vodafone/Kabel Deutschland (2013)

- Vodafone activo en servicios de telecomunicaciones móviles, presencia muy limitada en servicios fijos y IPTV; Kabel Deutschland activo en televisión por cable y servicios fijos, OMV de pequeño tamaño
- **Análisis en ambos casos:**
  - Aumentos limitados de cuota de mercado en mercados afectados
  - Carácter complementario de las actividades de las partes
  - La concentración permitiría a la entidad resultante hacer ofertas múltiples con su propia infraestructura y competir con operadores integrados
  - Autorizadas sin compromisos

# Orange/Jazztel (2015)



**Posible efecto  
anticompetitivo:**

**Precios más elevados** para  
servicios de acceso fijo a  
internet en España

## Posibles problemas de competencia:

- Orange y Jazztel son proveedores muy dinámicos de acceso fijo a Internet en España (aumento de sus cuotas de mercado significativos desde 2010);
- Jazztel ha desarrollado una política comercial agresiva (en particular en el segmento de bajo coste para los products de triple oferta);
- Orange ha aplicado tarifas innovadoras y agresivas en los tres últimos años;
- eliminación de fuerte competencia entre Orange y Jazztel y reducción de cuatro a tres el número de grandes operadores a escala nacional;
- pérdida de competencia no compensada por los competidores restantes;
- elevadas barreras de entrada.

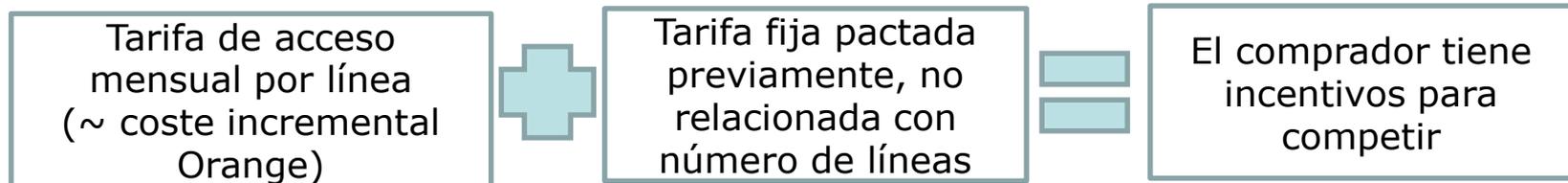
# Compromisos ofrecidos por Orange

## 1. Cesión de una red FTTH (fibra al hogar)

- 720.000 unidades residenciales, >solapamiento, similar tamaño de la actual red FTTH de Orange
- En Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Malaga

## 2. Acceso mayorista a la red ADSL de Jazztel

- Acceso nacional a transmisión de datos a través del hilo de cobre para un número ilimitado de líneas
- 78% del territorio español, hasta 8 años
- Remuneración durante los primeros 4 años es una solución cuasi-estructural:



## 3. Acceso facultativo a servicios móviles de Orange, 4G incluido

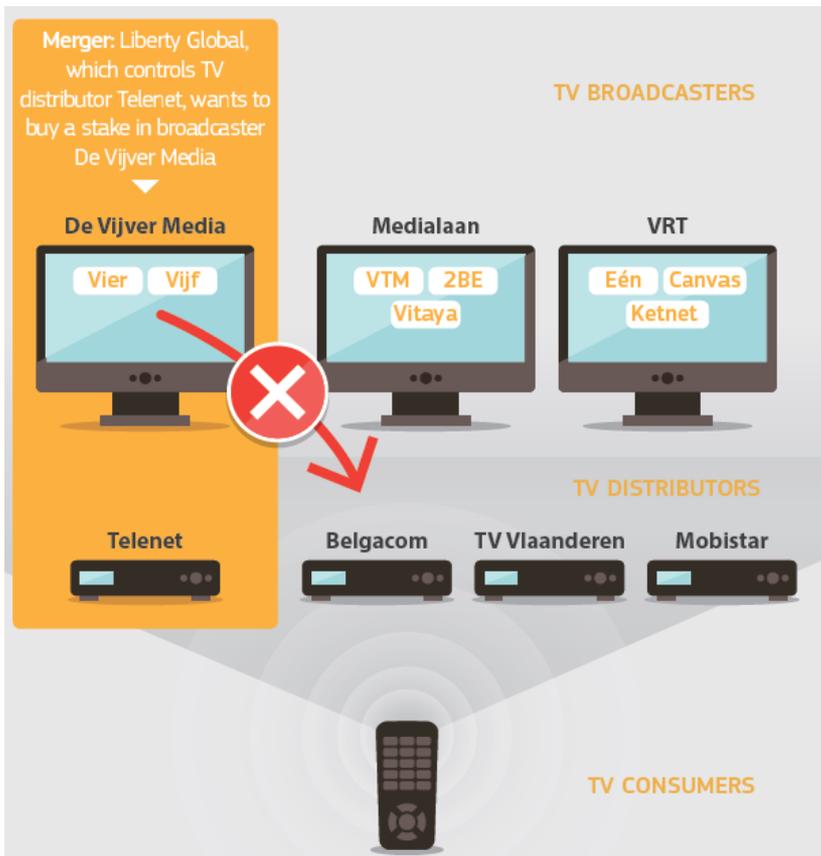
- En condiciones tan favorables como las que Orange ya otorga a Jazztel

# Concentraciones de convergencia: redes y contenido



# Integración de redes y contenido

## Liberty Global y otros/De Vijver Media (2015)

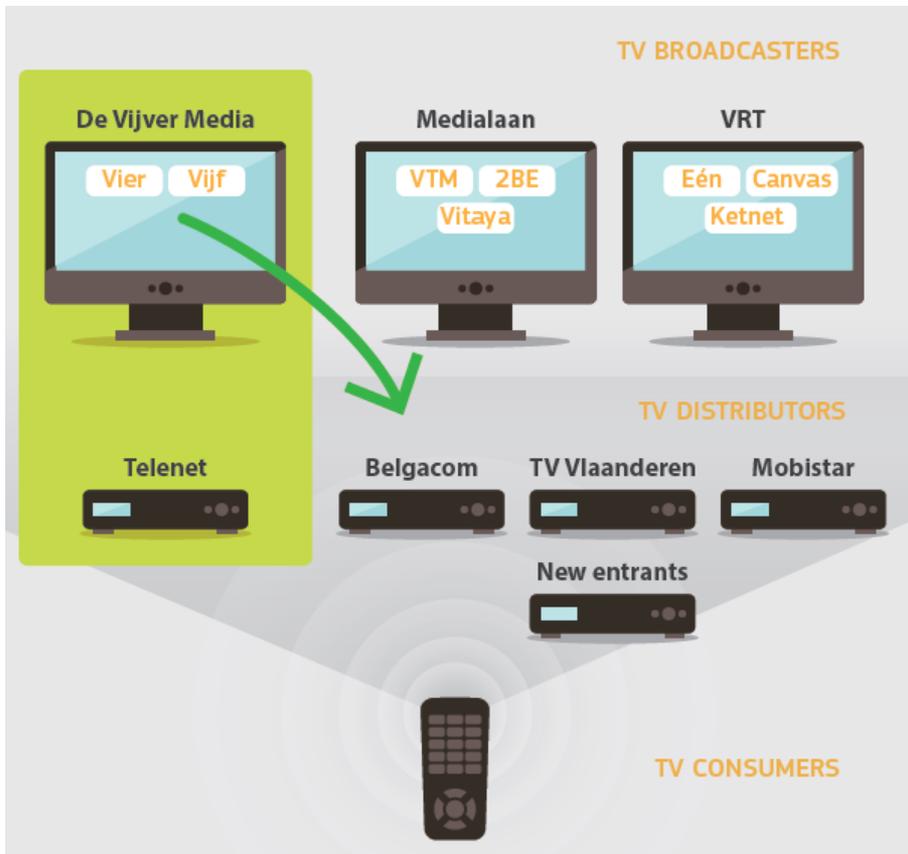


### Posibles efectos anticompetitivos:



Liberty Global podría imponer que De Vijver Media dejara de emitir los canales de televisión Vier y Vijf a través de distribuidores de TV competidores (forclusión de insumos). Esto se traduciría en una reducción de la selección de canales para los usuarios de Belgacom, TV Vlaanderen y Mobistar.

# Autorización con compromisos



## Compromisos:

Liberty Global/De Vijver Media deben proporcionar los canales Vier y Vijf a todos los distribuidores de televisión en condiciones justas, razonables y no discriminatorias.

=> Los espectadores podrán elegir el distribuidor que prefieran para ver estos canales.