

**Resumen de la Decisión de la Comisión  
de 30 de enero de 2013  
por la que se declara una operación de concentración incompatible con el mercado interior  
y el funcionamiento del Acuerdo EEE**

**(Asunto COMP/M.6570 — UPS/TNT Express)**

*[notificada con el número C(2013) 431 final]*

**(el texto en lengua inglesa es el único auténtico)**

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

(2014/C 137/05)

El 30 de enero de 2013 la Comisión adoptó una Decisión en un caso de fusión de conformidad con el Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas<sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 8, apartado 3. Una versión no confidencial de la Decisión completa en la lengua auténtica del asunto puede consultarse en el sitio web de la Dirección General de Competencia, en la siguiente dirección: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

### I. LAS PARTES

1. United Parcel Service Inc. («UPS» — Estados Unidos de América) es uno de los mayores proveedores de logística a escala mundial que trabaja principalmente en los sectores de envío de paquetes pequeños, transporte de mercancías y logística de contratos. El centro de operaciones de UPS en la UE está situado en Colonia, Alemania.

2. TNT Express N.V. («TNT» — Países Bajos) desarrolla su actividad en los sectores de envío de paquetes pequeños y transporte de mercancías. La red Europea de TNT tiene su centro de operaciones en Lieja, Bélgica.

### II. LA OPERACIÓN Y LA DIMENSIÓN UE

3. El 15 de junio de 2012, la Comisión recibió la notificación de una concentración propuesta de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 139/2004 («el Reglamento de concentraciones») por la que la empresa UPS adquiere, en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, el control de la totalidad de la empresa TNT mediante una oferta pública con arreglo a la legislación de los Países Bajos<sup>(2)</sup> («la Concentración»). UPS y TNT se denominarán en lo sucesivo «las partes».

4. La operación tenía dimensión UE de conformidad con el artículo 1, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

### III. PROCEDIMIENTO

5. Tras la primera fase de la investigación de mercado, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado interior y con el Acuerdo EEE. En consecuencia, el 20 de julio de 2012, la Comisión incoó un procedimiento de acuerdo con el artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento de concentraciones.

6. Se envió un pliego de cargos a las partes el 19 de octubre de 2012. Las partes tuvieron la oportunidad de exponer sus puntos de vista por medio de una respuesta escrita y en una audiencia celebrada el 12 de noviembre de 2012.

7. El 29 de noviembre de 2012, la parte notificante presentó una serie de compromisos con arreglo al artículo 8, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo. Posteriormente se remitieron nuevos compromisos el 16 de diciembre de 2012 y el 3 de enero de 2013.

8. Se envió una carta de exposición de los hechos a UPS el 21 de diciembre de 2012. UPS envió por escrito sus observaciones sobre la carta de exposición de los hechos el 4 de enero de 2013.

9. El 30 de enero de 2013, la Comisión adoptó una decisión, de conformidad con el artículo 8, apartado 3, del Reglamento de concentraciones por la que declaraba la concentración incompatible con el mercado interior y con el Acuerdo EEE («la Decisión»).

<sup>(1)</sup> DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

<sup>(2)</sup> Publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea* C 186 de 26.6.2012, p. 9.

#### IV. EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

##### 1. Descripción del sector de pequeña paquetería

10. El sector del envío de paquetes pequeños tiene, como mínimo, dos características principales:

a) importantes economías de densidad/escala, ya que se trata de una industria de red. Los costes de recogida y entrega constituyen una de las partes más importante de los costes directos de los prestadores de servicios de paquetería. Además, es importante la cobertura *tanto* en origen como en destino;

b) productos altamente diferenciados ya que los prestadores pueden diferenciar el servicio prestado en un amplio número de dimensiones:

i) rapidez de entrega (que abarca desde los servicios de entrega urgente por la mañana temprano del día siguiente a los de entrega estándar de dos o más días), ii) geográfica (desde los servicios nacionales a los internacionales fuera del EEE), y iii) calidad del servicio (fiabilidad, seguridad, recogida tardía, capacidad de seguimiento y localización globales, etc.).

11. Hay una serie de diferentes operadores activos en el sector: integradores, servicios de correos nacionales y locales, redes asociadas y transitarios, cada uno de ellos con un modelo operativo diferente basado en la estructura y tipo de su red. La principal característica de un integrador es que dispone de pleno control operativo de la logística de los envíos de paquetería, de origen a destino, incluido el transporte aéreo. En el EEE hay cuatro integradores: UPS, TNT, DHL y FedEx.

12. Los servicios postales nacionales disponen de amplias redes terrestres nacionales y, en algunos casos, están presentes en operaciones internacionales. En concreto, se pueden definir como operadores de redes internacionales Royal Mail (Reino Unido), a través de su filial GLS, y La Poste (Francia), a través de su filial DPD, así como PostNL (Países Bajos) y Austrian Post (Austria). La Poste, en Francia y España en concreto, ofrece, en muchos países del EEE, entregas urgentes internacionales dentro del EEE, igual que Royal Mail en el Reino Unido. No obstante, estos operadores no disponen de red aérea propia y ofrecen los servicios internacionales de entrega urgente dentro del EEE sobre la base del transporte por carretera para los países vecinos y del transporte aéreo en vuelos comerciales (bodega) o de integradores.

13. Los operadores nacionales de paquetes pequeños tienen un negocio de pequeña paquetería predominantemente nacional. Empresas como Bartolini en Italia, Yodl en el Reino Unido, Siodemka en Polonia o Speedex en Grecia tienen más bien una implantación nacional y compiten con las partes solo a ese nivel. Las redes asociadas (como Eurodis, NetExpress, y EuroExpress) apenas efectúan operaciones propias en los mercados internacionales de entrega urgente dentro del EEE. Los transitarios (por ejemplo, Kuehne + Nagel, DB Schenker, DSV, Geodis), se centran en envíos pesados, pero en ocasiones también entregan paquetes pequeños, sobre todo para clientes que envían mercancías a través de sus redes. En el mercado de mensajería urgente internacional dentro del EEE, lo que hacen, esencialmente, es revender los servicios de los integradores.

##### 2. Definición del mercado

14. De acuerdo con su práctica decisoria<sup>(1)</sup>, la Comisión clasifica los mercados del producto de referencia de servicio de envío urgente de paquetes pequeños<sup>(2)</sup> sobre la base de la velocidad de entrega (a saber, servicios de entrega urgente — entendiéndose normalmente como servicios con el compromiso de entrega al día siguiente y servicios de entrega estándar/diferida) y si los paquetes se recogen y entregan en el mismo país, en dos países diferentes del EEE o en un país EEE y otro no EEE (a saber, servicios nacional, internacional dentro del EEE e internacional fuera del EEE).

15. Por lo que respecta a la dimensión geográfica, la Comisión consideró que era la de los mercados nacionales, tanto para los servicios nacionales como los internacionales.

16. La Comisión concluyó, a efectos de la Decisión, que existe un mercado de productos separado de servicios de entrega urgente internacional de paquetes pequeños dentro del EEE. Este mercado es de ámbito nacional.

<sup>(1)</sup> Asunto COMP/M.3971, Deutsche Post/Exel apartados 8-24.

<sup>(2)</sup> La Comisión identifica un mercado de producto separado para los servicios de entrega de paquetes pequeños para el que 31,5 kg parece ser un límite adecuado para diferenciar los paquetes pequeños de la mercancía.

### 3. Servicios de entrega urgente internacional de paquetes pequeños dentro del EEE

#### i) Presión competitiva sobre las partes: no integradores

17. La entrega urgente internacional dentro del EEE es una industria de red que obliga a los operadores a garantizar su presencia en todos los países. Esa presencia necesaria implica a su vez inversiones en infraestructuras en toda la cadena de valor (desde la recogida, clasificación, transporte, centros de distribución, red aérea, hasta la entrega). Aunque sea posible subcontratar partes de la cadena de valor a terceros, la externalización reduce el control a lo largo de la cadena de valor, la eficiencia operativa y, en última instancia, la calidad de los servicios prestados.

18. La externalización del transporte aéreo es un ejemplo de ello. Según las estimaciones de UPS, el coste del transporte aéreo representa una parte sustancial de los costes directos de los envíos internacionales. Con el fin de reducirlos al mínimo, es determinante el factor de carga de la aeronave, de ahí la necesidad de adaptar la capacidad, horarios y rutas a los volúmenes con el fin de minimizar estos costes. Los no integradores que externalizan los servicios de transporte aéreo no tienen ningún control sobre las rutas, frecuencias, horarios y capacidad de la aeronave utilizada. Tienen, por lo tanto, menos oportunidades para optimizar su estructura de costes y se enfrentan a un mayor riesgo de no cumplir con los plazos de entrega, una posición de desventaja muy importante frente a los integradores.

19. Sobre la base de la investigación de mercado, se ve que los no integradores son competidores más débiles en relación con varios parámetros clave de la competencia:

i) cobertura (número de países, distritos postales, direcciones comerciales a los que se atiende), ya que su cobertura es inferior a la que ofrecen las partes, ii) red aérea, por lo que los no integradores no sirven a clientes con una necesidad importante de servicios internacionales de carácter urgente dentro del EEE que requieren transporte aéreo (segmento de largo recorrido), iii) servicios de tarifa superior, a saber, servicios urgentes programados de entrega el día siguiente por la mañana.

20. Estas carencias las comparten también los dos operadores terrestres, La Poste y Royal Mail, que disponen de una amplia red en todo el EEE, pero no son competidores de pleno derecho de las partes en el mercado de mensajería urgente internacional dentro del EEE. El análisis efectuado por la Comisión de los datos de la oferta proporcionados por UPS, TNT, DHL y FedEx confirmó en gran medida todo esto.

21. Por las razones anteriormente mencionadas, la Comisión llegó a la conclusión de que los operadores no integrados no están en condiciones de ejercer una presión competitiva suficiente sobre los integradores.

#### ii) Presión competitiva sobre las partes: FedEx y DHL

22. Las partes sostuvieron que, además de DHL como actual líder de mercado entre los integradores, FedEx también era un competidor de pleno derecho. No obstante, la investigación pormenorizada confirmó que FedEx es actualmente un competidor más débil por las siguientes razones:

a) en términos de cuota de mercado, FedEx es el más débil de los cuatro integradores en la mayoría de los países del EEE. La cuota de mercado de FedEx no supera un [5-10 %] en 14 de los 15 países del EEE en los que la Comisión constató un obstáculo significativo a la competencia efectiva y después de la operación, FedEx tendría la menor cuota de mercado de los integradores en los 29 países del EEE;

b) su cobertura es inferior en comparación con otros integradores. Si se mide en términos de direcciones comerciales servidas, esto es cierto para todos los servicios urgentes (al final del día, antes de mediodía y antes de las 10 de la mañana);

c) su red está menos desarrollada en Europa en comparación con los demás integradores (en términos de puntos de recogida, puntos de vuelo, tipo de aeronaves, etc.);

d) sus costes de recogida y entrega son ahora mucho más elevados que los de UPS y TNT.

23. La Comisión concluyó que FedEx representa una presión competitiva débil para las partes en el mercado de servicios urgentes internacionales dentro del EEE. Esta opinión fue compartida por los clientes y otros competidores. Las principales actividades comerciales de FedEx están relacionadas con las entregas fuera del EEE. El análisis por parte de la Comisión de las bases de datos internas de UPS y FedEx también confirmó este extremo.

24. La Comisión también tuvo en cuenta en la evaluación competitiva el plan de expansión orgánico en curso de FedEx destinado a reforzar su infraestructura de red y aumentar su densidad y cobertura, así como su expansión nacional global. Se comprobó que, según el país del EEE de que se tratara, su plan de expansión orgánico podría ayudar a FedEx a atraer volúmenes adicionales para llenar el incremento de la capacidad de la red y, por tanto, beneficiar indirectamente su competitividad en el mercado internacional dentro del EEE. Sin embargo, la Comisión llegó a la conclusión de que FedEx todavía se situaría por detrás de las partes y DHL en términos de posición de mercado en un futuro próximo.

25. En cuanto a DHL, el resultado de la investigación de mercado confirmó que DHL es un operador fuerte y creíble y que es un competidor cercano tanto de UPS como de TNT. Tras la concentración, los clientes tendrán que hacer frente a dos integradores muy fuertes: DHL y la entidad fusionada.

iii) *Teoría del perjuicio, proximidad de la competencia y obstáculos al acceso*

26. La Comisión evaluó los efectos de la concentración en los diferentes mercados nacionales, ya que esta habría conducido a un aumento considerable del nivel de concentración del mercado y a una sólida posición conjunta de las partes en un gran número de países del EEE, y reducido el número de competidores de cuatro a tres (UPS/TNT, DHL y FedEx) o incluso de tres a dos (UPS/TNT y DHL) en una parte significativa de los mismos.

27. De hecho se puede considerar que las partes, junto con DHL, son cercanos competidores en el mercado internacional de mensajería urgente dentro del EEE, mientras que se considera que las demás empresas ofrecen productos que son más bien sustitutos lejanos, incluida FedEx, de los ofrecidos por UPS, TNT y DHL. En ausencia de factores compensatorios, la Comisión llegó a la conclusión de que las partes, que son estrechos competidores, habrían tenido un incentivo para aumentar los precios tras la concentración. El análisis de la concentración de precios realizado por la Comisión concluyó que habría un incremento de precios en los 29 países del EEE. UPS estaba en desacuerdo con la Comisión respecto a la magnitud de la subida de precios.

28. UPS alegó que determinados clientes podrían ejercer su poder de negociación rebajando sus servicios a otros menos exigentes o cambiando a otros proveedores existentes, bien seleccionando otros proveedores para expresar, o contratando volúmenes no urgentes con otros proveedores (diversificación). Sin embargo, esto no se ha visto confirmado en el curso de la investigación de mercado.

29. Por lo que se refiere a los obstáculos al acceso, resultó que un nuevo operador debería crear i) una compleja infraestructura informática, ii) una infraestructura de clasificación en todo el EEE, y iii) una red aérea que garantizara las correspondientes conexiones eficientes aéreas y terrestres. Como demuestra el hecho de que en los últimos veinte años no se hayan producido grandes incorporaciones, estos obstáculos son bastante infranqueables y no se pueden superar ni siquiera mediante externalizaciones. Por lo que se refiere a la externalización del transporte aéreo, la Comisión concluyó que, de hecho, no era una alternativa efectiva debido a la doble marginalización y, en general, a una calidad de servicio inferior.

30. Dada la ausencia de nuevos operadores y de poder de negociación compensatorio, ya que incluso el mayor cliente de UPS representa menos del [0-5] % de sus ventas totales, la Comisión concluyó que, en caso de que la entidad fusionada aumentara unilateralmente los precios en el mercado de la mensajería urgente internacional dentro del EEE de un [5-10] a un [10-20] %, tal aumento no crearía incentivo alguno para inducir a nuevas entradas o expansiones en el plazo pertinente para la evaluación de esta concentración, tal como confirmó una gran mayoría de competidores.

iv) *Eficiencias*

31. Las Directrices sobre concentraciones horizontales establecen un conjunto de requisitos acumulativos para tener en cuenta las eficiencias. Las eficiencias deben beneficiar a los consumidores, ser específicas de la concentración y ser verificables. UPS alegó que se esperaba que la fusión produjera eficiencias considerables a través de la combinación de los negocios de UPS y TNT. Señaló también que se esperaban importantes economías de densidad y de alcance, una mejora de la calidad del servicio y hacer más eficientes las transacciones mediante la combinación de sus redes complementarias: los clientes de UPS tendrían acceso a la red europea extensiva de transporte por carrera y de mercancías de TNT y los de TNT se beneficiarían del acceso a la red mundial de UPS.

32. Según el análisis de UPS, las eficiencias habrían beneficiado a los consumidores, dado que la mayoría de las sinergias de costes eran variables y específicas de la concentración, ya que no habrían podido lograrse sin la plena integración. Para demostrar que se podían verificar las eficiencias, las partes proporcionaron documentos internos con las estimaciones de las eficiencias de un número determinado de años después de cerrarse la concentración, divididas en tres ámbitos principales: operativas (que cubrían los costes del transporte terrestre), red aérea y gastos generales de gestión y de administración, que ascendían a un total de 400-550 millones EUR. Según las estimaciones de las partes, el ahorro total para el servicio urgente internacionales dentro del EEE podría variar según los distintos países.

33. La Comisión convino en que las eficiencias eran específicas de la concentración, pero confirmó como verificables únicamente los ahorros de costes relacionados con la red aérea Europea y la asistencia en tierra, surgidos en los tres primeros tras la realización de la concentración, que ascendían respectivamente a [...] millones EUR, para las sinergias de la red aérea dentro de Europa y a [...] millones EUR por la asistencia en tierra. Estos ahorros se asignaron país por país sobre la base de los datos de volumen y coste de UPS a nivel de la ruta. A fin de estimar la repercusión de las variaciones de los costes variables en los consumidores, la Comisión consideró apropiado estimar el impacto del coste medio total de las variaciones en el precio de los servicios internacionales de mensajería urgente dentro del EEE proporcionados por las partes según su propio análisis de la concentración de precios. Es probable que sea una infravaloración de la incidencia real de los costes marginales.

34. Según los cálculos de la Comisión, el ahorro total de los servicios internacionales de mensajería urgente dentro del EEE en los diferentes países van del [0-5] % al [5-10] % del precio.

35. UPS alegó que la operación podría provocar también eficiencias fuera del mercado. Sin embargo, la Comisión llegó a la conclusión de que estas no eran verificables conforme a la norma aplicable.

v) *Análisis país por país*

36. La Comisión evaluó los posibles efectos de la concentración país por país basándose en cuatro factores principales: la estructura de mercado, los planes de expansión de los competidores en los próximos años, en particular los de FedEx, el resultado de la investigación de mercado y el efecto precio teniendo en cuenta las eficiencias.

37. La Decisión concluye que es probable que la concentración propuesta diera lugar a un obstáculo significativo a la competencia efectiva en los mercados internacionales de mensajería urgente dentro del EEE para entregas de paquetes pequeños en 15 países:

i) Bulgaria, ii) República Checa, iii) Dinamarca, iv) Estonia, v) Finlandia, vi) Hungría, vii) Letonia, viii) Lituania, ix) Malta, x) Países Bajos, xi) Polonia, xii) Rumanía, xiii) Eslovaquia, xiv) Eslovenia y xv) Suecia, tal como se resume en los puntos siguientes.

38. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores<sup>(1)</sup> en Bulgaria tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [30-40] %; DHL [50-60] %; FedEx [5-10] %. Debido a la limitada presencia en el mercado de FedEx, su muy escasa cobertura geográfica (en número de destinos cubiertos) y habida cuenta de los documentos internos relativos a los planes de expansión en Bulgaria, parecía ejercer, en el momento de la Decisión y en un futuro próximo, una presión competitiva limitada sobre las partes.

39. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Bulgaria se habría situado entre el [5-10] % y el [5-10] %, mientras que la estimación de los efectos de los precios netos en Bulgaria, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, habría sido positiva, oscilando entre el [0-5] % y el [5-10] %.

40. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado búlgaro para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

41. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en la República Checa tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [50-60] %; DHL [40-50] %; FedEx [5-10] %. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado limitada, una cobertura geográfica más débil (respecto al destino) y datos sobre el tiempo de tránsito más largos. Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una débil presión competitiva sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

<sup>(1)</sup> La Comisión reconstruyó, para todos los países del EEE, las posiciones de mercado de los integradores basándolas en sus ingresos y sobre una base únicamente del integrador.

42. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de la República Checa se habría situado entre el [0-5] % y el [0-5] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en la República Checa habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5] % y el [0-5] %.

43. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado checo para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

44. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Dinamarca tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [50-60] %; DHL [40-50] %; FedEx [5-10] %. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado limitada, una cobertura geográfica ligeramente más débil (respecto al destino) y datos sobre el tiempo de tránsito más largos. Sobre la base de la expansión orgánica de FedEx en Dinamarca, se consideró probable que, en un futuro próximo, FedEx experimentara solo un pequeño aumento de su cuota en el mercado internacional de mensajería urgente dentro del EEE, lo que le daría una cuota de mercado inferior al [5-10] %.

45. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Dinamarca se habría situado entre el [0-5] % y el [0-5] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Dinamarca habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5] % y el [0-5] %. Aunque las eficiencias parecen compensar los incrementos de precios, existía un riesgo grave de que las eficiencias por sí solas hubieran sido insuficientes para contrarrestar el impacto global negativo de la concentración. De hecho, la operación habría eliminado una fuerza competitiva importante en el mercado danés de mensajería internacional urgente dentro del EEE y reducido las posibilidades de cambiar de proveedor ya que no había suficiente poder de negociación compensatorio y no era probable que se produjeran nuevas incorporaciones o una expansión, oportunas y suficientes, para contrarrestar posibles efectos contrarios a la competencia.

46. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado danés para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

47. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Estonia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50] %; DHL [50-60] %; FedEx [0-5] %. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado muy limitada, sin cobertura geográfica (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una débil presión competitiva sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

48. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, los incrementos de los precios sobre rutas originarias de Estonia se habrían situado entre el [5-10] % y el [5-10] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Estonia habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5] % y el [0-5] %.

49. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado estonio para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de pequeños paquetes.

50. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Finlandia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [30-40] %; DHL [60-70] %; FedEx [0-5] %. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado muy limitada, con una débil cobertura geográfica (respecto al destino). Es aún más llamativo que FedEx no ofrezca servicios de tarifa superior, es decir, entregas matinales en Suecia, Noruega y Dinamarca, que son países vecinos. Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que era improbable que la situación de FedEx hubiera cambiado en el futuro próximo para contrarrestar los efectos negativos de la concentración en la competencia.

51. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, los incrementos de los precios sobre rutas originarias de Finlandia se habrían situado entre el [5-10] % y el [5-10] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Finlandia habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5] % y el [0-5] %, a pesar de los ahorros de costes previstos.

52. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado finlandés para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

53. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Hungría tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [30-40]%; FedEx [10-20]%. FedEx tiene una cuota de mercado considerablemente inferior a las de cada uno de los otros tres integradores, con una menor cobertura geográfica (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una presión competitiva limitada sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

54. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, los incrementos de los precios sobre rutas originarias de Hungría se habrían situado entre el [0-5]% y el [0-5]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Hungría habrían oscilado, por lo tanto, entre el [0-5]% y el [0-5]%. El análisis cuantitativo produce un resultado ambiguo en Hungría, dado que se prevé que el efecto neto sea una ligera disminución de precios o un ligero aumento de precios.

55. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado húngaro para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

56. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Letonia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [40-50]%; FedEx [5-10]%. Puede considerarse que FedEx es un actor más débil en las entregas urgentes internacionales dentro del EEE desde Letonia con respecto a los demás integradores, debido a su limitada presencia en el mercado, y su mucho más débil cobertura geográfica (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una presión competitiva limitada sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

57. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Letonia se habría situado entre el [5-10]% y el [5-10]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos estimados de los precios netos en Letonia habrían sido positivos e importantes, oscilando entre el [0-5]% y el [5-10]%.

58. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado letón para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

59. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Lituania tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [50-60]%; DHL [40-50]%; FedEx [0-5]%. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado muy limitada, sin cobertura geográfica (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una presión competitiva limitada sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

60. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Lituania se habría situado entre el [5-10]% y el [5-10]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Letonia habrían sido positivos e importantes, oscilando entre el [0-5]% y el [5-10]%.

61. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado lituano para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

62. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Malta tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [50-60]%; FedEx [0-5]%. Los resultados de la investigación de mercado confirmaron que FedEx es el integrador más débil por lo que respecta a las entregas urgentes internacionales dentro del EEE. Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una débil presión competitiva sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

63. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Malta se habría situado entre el [5-10]% y el [10-20]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos estimados de los precios netos en Malta habrían sido positivos, oscilando entre el [5-10]% y el [5-10]%.

64. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado maltés para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

65. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en los Países Bajos tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [50-60]%; DHL [40-50]%; FedEx [5-10]%. Todos los integradores tienen una cobertura geográfica del 100% (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una presión competitiva limitada sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

66. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de los Países Bajos se habría situado entre el [0-5]% y el [0-5]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, el efecto estimado de los precios netos en los Países Bajos habría sido negativo, oscilando entre-[0-5]% y [0-5]%. Sin embargo, se dio menos peso a la cuantificación de los efectos netos de la concentración porque el modelo no permitía reflejar las especificidades del mercado de los Países Bajos, ya que el efecto estimado del precio refleja el hecho de que la cobertura de FedEx en los Países Bajos es completa (de hecho, los cuatro integradores tienen una cobertura del 100%). La Comisión observó que, en los Países Bajos, los datos de la cobertura y las cuotas de mercado son particularmente inconsistentes. FedEx tiene una cobertura del 100%, pero tiene unos ingresos muy limitados.

67. La Comisión consideró que la operación podría eliminar una fuerza competitiva importante en el mercado de los Países Bajos de mensajería internacional urgente dentro del EEE en el que FedEx no representa una presión competitiva efectiva sobre las partes, y reducir las posibilidades de cambiar de proveedor ya que no había suficiente poder de negociación compensatorio y no era probable que se produjeran nuevas incorporaciones o una expansión, oportunas y suficientes, para contrarrestar posibles efectos contrarios a la competencia.

68. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado de los Países Bajos para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

69. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Polonia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [40-50]%; FedEx [5-10]%. FedEx se caracteriza por una limitada presencia en el mercado, con una cobertura geográfica ligeramente más débil (respecto al destino), de modo que representa una limitada presión competitiva frente a las partes. La reciente adquisición por FedEx de Opek permitiría a FedEx aumentar su presencia en el mercado nacional de Polonia, pero no añadiría volumen en términos de mensajería internacional urgente dentro del EEE y de mensajería urgente nacional. Por lo que respecta al equilibrio, la Comisión concluyó que es poco probable que FedEx se convierta en una fuerza competitiva mucho más fuerte en este mercado en un futuro próximo.

70. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Polonia se habría situado entre el [0-5]% y el [5-10]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Polonia habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5]% y el [0-5]%.

71. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado polaco para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

72. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Rumanía tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [50-60]%; FedEx [0-5]%. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado muy limitada, con una cobertura geográfica más débil (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una débil presión competitiva sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

73. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Rumanía se habría situado entre el [5-10]% y el [5-10]% y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Rumanía habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5]% y el [5-10]%.

74. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado rumano para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.



75. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Eslovaquia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [40-50]%; FedEx [5-10]%. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado limitada, con una cobertura geográfica más débil (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una débil presión competitiva sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

76. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Eslovaquia se habría situado entre el [0-5] % y el [5-10] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Eslovaquia habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5] % y el [0-5] %.

77. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado eslovaco para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

78. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Eslovenia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [30-40]%; DHL [60-70]%; FedEx [0-5]%. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado muy limitada, sin cobertura geográfica (respecto al destino). Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo en el futuro próximo una débil presión competitiva sobre las partes.

79. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Eslovenia se habría situado entre el [5-10] % y el [5-10] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Eslovenia habrían sido positivos, oscilando del [0-5] % al [0-5] %.

80. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado esloveno para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

81. La estimación de las cuotas de mercado de los integradores en Suecia tras la operación sería la siguiente: UPS/TNT [40-50]%; DHL [50-60]%; FedEx [0-5]%. FedEx se caracteriza por una presencia de mercado muy limitada, con una cobertura geográfica (respecto al destino) más débil que UPS y DHL. Habida cuenta también de los documentos internos de FedEx relativos a sus planes de expansión, en su conjunto, la Comisión concluyó que FedEx seguiría ejerciendo una presión competitiva más débil sobre las partes, incluso en el futuro próximo.

82. A raíz del análisis de la Comisión sobre la concentración de precios, el incremento de los precios sobre rutas originarias de Suecia se habría situado entre el [5-10] % y el [5-10] % y, habida cuenta de las mejoras de eficiencia, los efectos de los precios netos en Suecia habrían sido positivos, oscilando entre el [0-5] % y el [0-5] %.

83. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la fusión podría haber generado un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado sueco para entregas urgentes internacionales dentro del EEE de paquetes pequeños.

## V. COMPROMISOS

### 1. Descripción de los compromisos

84. UPS presentó tres conjuntos de compromisos: i) el 29 de noviembre de 2012, ii) el 16 de diciembre de 2012, y iii) el 3 de enero de 2013.

85. Los tres paquetes de medidas correctoras tenían, en distintos grados, un componente estructural y otro de comportamiento:

— una solución de cesión: venta de filiales de TNT en 17 países a un comprador único<sup>(1)</sup>,

— solución respecto al acceso: compromiso de UPS de proporcionar acceso a su red aérea intraeuropea desde los países parte de la solución y hacia ellos.

<sup>(1)</sup> i) Bulgaria, ii) República Checa, iii) Dinamarca, iv) Estonia, v) Finlandia, vi) Hungría, vii) Letonia, viii) Lituania, ix) Malta, x) Países Bajos, xi) Polonia, xii) Rumanía, xiii) Eslovaquia, xiv) Eslovenia y xv) Suecia. En el segundo paquete, la solución incluye también a España y Portugal.

86. A través de la cesión, se habrá eliminado el solapamiento en los países parte de la solución.
87. Ninguno de los actores del mercado interrogados sobre los compromisos de 29 de noviembre de 2012 y los de 16 de diciembre de 2012, declaró estar interesado por la actividad cedida en su conjunto, con la excepción de La Poste/DPD.
88. Como resultado de la segunda prueba de mercado, UPS presentó otro conjunto de compromisos, el 3 de enero de 2013, para intentar satisfacer las necesidades particulares de La Poste/DPD.

## 2. Evaluación de los compromisos

89. La conclusión general a la que llegó la Comisión fue que no era probable que los compromisos propuestos eliminaran los problemas de competencia planteados en el pliego de cargos. Por un lado, UPS no fue capaz de ofrecer una solución de comprador inicial o de arreglo previo y, por otro, los compromisos en combinación con el plan de negocio del único comprador interesado, La Poste/DPD, eran insuficientes para disipar las dudas de la Comisión. A este respecto, tras el tercer paquete todavía persistían las siguientes dudas:

### i) *Calendario de la ejecución del procedimiento de cesión*

90. La Poste/DPD habría tenido que negociar con UPS, entre otras cosas, un acuerdo de compra de acciones, pero la Poste/DPD misma indicó que la diligencia debida podría prolongarse mucho más que lo estimado por UPS.

### ii) *Idoneidad de La Poste/DPD como comprador de las actividades cedidas*

91. La Poste/DPD no proporcionó prueba alguna de que hubiera realizado una evaluación de la rentabilidad de los servicios internacionales de mensajería urgente dentro del EEE adquiridos, a la luz de los volúmenes relativamente pequeños y las inversiones necesarias que debían realizarse en los países de destino que no son parte de la solución. En cambio, La Poste/DPD evaluó la rentabilidad global de las filiales TNT cedidas en su conjunto, por grupo de países. De su plan de negocios, se desprendía que La Poste/DPD no disponía de datos económicos exactos relativos a la rentabilidad del negocio de mensajería internacional urgente dentro del EEE.

92. La Poste/DPD señaló, además, que no tenía intención de adquirir, arrendar o fletar aeronaves una vez que expirara el acuerdo con UPS, a pesar de su opinión negativa anterior sobre la posibilidad de operar eficazmente en el segmento de mensajería internacional urgente dentro del EEE mediante transporte aéreo basado en una externalización. Todo ello incrementó considerablemente las citadas dudas por lo que se refiere al período que había seguido a la expiración del acuerdo sobre el acceso a la red aérea de UPS.

93. Como consecuencia de ello, no había pruebas suficientes que permitieran a la Comisión concluir que, si La Poste/DPD aceptaba los compromisos de 3 de enero de 2013, iba a ser probable que desarrollara una red capaz de efectuar entregas urgentes internacionales dentro del EEE en todos los países del EEE tan eficientemente como un integrador.

## VI. CONCLUSIÓN

94. Por todo lo expuesto, la Decisión concluye que la operación propuesta por la cual United Parcel Service Inc. adquiere el control exclusivo de TNT Express N.V. en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento (CE) nº 139/2004, se declara incompatible con el mercado interior y con el Acuerdo EEE.

---