COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

JAIME ALMENAR BELENGUER, Secretario del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (art. 7.2 de la O.M. de 9 de abril de 1997, B.O.E. de 11 de abril de 1997), en uso de las competencias que le otorga el artículo 40 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre,

CERTIFICA:

Que en la Sesión Nº04/06 del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones celebrada el día 2 de febrero de 2006, se ha adoptado el siguiente

ACUERDO

Por el que se aprueba en el expediente número AEM2005/933 la siguiente

RESOLUCION POR LA QUE SE APRUEBA LA DEFINICIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO DE ACCESO Y ORIGINACIÓN DE LLAMADAS EN LAS REDES PÚBLICAS DE TELEFONÍA MOVIL, LA DESIGNACIÓN DE LOS OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO Y LA IMPOSICIÓN DE OBLIGACIONES ESPECÍFICAS, Y SE ACUERDA SU NOTIFICACIÓN A LA COMISIÓN EUROPEA.

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. Nuevo marco regulador de telecomunicaciones.

En marzo de 2002 se aprobó un nuevo paquete de directivas comunitarias en materia de telecomunicaciones que diseña un nuevo régimen aplicable a los mercados de referencia y los operadores con poder significativo de mercado. En el mismo se establece que las Autoridades Nacionales de Reglamentación deberán definir y analizar los diferentes mercados del sector de las comunicaciones electrónicas con carácter periódico, para determinar si dichos mercados se desarrollan en un entorno de competencia efectiva e imponer, en caso contrario, las obligaciones específicas que resulten necesarias.

La entrada en vigor de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (en adelante, LGTel) incorpora al derecho español este nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas y el Real Decreto

2296/2004, de 10 de diciembre, aprueba el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración (en adelante, Reglamento de Mercados), detallando el procedimiento para su aplicación.

Segundo. Pre-consultas nacionales de diagnóstico de problemas de competencia en el sector de las comunicaciones electrónicas.

En el ejercicio de las funciones atribuidas por la LGTel, esta CMT ha ido decidiendo, en sucesivas Resoluciones, hacer públicos determinados estudios realizados para el diagnóstico de los problemas de competencia presentes en los mercados de servicios de comunicaciones electrónicas, al considerarse que para identificar estos posibles problemas de competencia resultaba necesario obtener los puntos de vista de los diferentes agentes intervinientes. Dichas preconsultas se han hecho públicas a través de la página Web de esta Comisión.

Tercero. Inicio del procedimiento.

Mediante Resolución del Consejo de esta Comisión de fecha 7 de julio de 2005, se acordó iniciar el procedimiento para la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes publicas de telefonía móvil, la designación de operador con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, así como la apertura del trámite de información pública y la solicitud de informe al Servicio de Defensa de la Competencia.

La citada Resolución fue publicada en el BOE número 189 de 9 de agosto de 2005.

Cuarto. Informe del Servicio de Defensa de la Competencia.

Con fecha 16 de septiembre de 2005, tuvo entrada en el Registro de esta Comisión el Informe realizado por el Servicio de Defensa de la Competencia relativo al procedimiento para la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes publicas de telefonía móvil.

Quinto. Alegaciones a la consulta pública.

En fechas sucesivas presentaron alegaciones a la consulta pública AETIC, AMENA, ASTEL, Banda Ancha, BT, CC.OO, Centre de Telecomunicacions i Tecnología, COLT, Comunitel, Francisco Javier Sanchez, France Telecom, Jazztel, ONO, Redes y Servicios Liberalizados, RIM, TELE2, Telecable, TME, Vodafone, Xfera y Ya.Com.

Sexto. Ampliación del plazo del procedimiento.

Mediante escrito del Secretario de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de fecha 6 de octubre de 2005, y conforme a lo previsto en el artículo 42.6 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en su

redacción establecida por la Ley 4/1999, de 13 de enero debido a la complejidad del presente procedimiento, se acordó la ampliación del plazo máximo de resolución y notificación del mismo en tres meses más.

Dicha ampliación de plazo fue publicada en el BOE número 240 de 7 de octubre de 2005.

Séptimo. Notificación del Proyecto de Medida

Mediante Resolución del Consejo de esta Comisión de fecha 21 de diciembre de 2005, se acordó la notificación el proyecto de medida sobre la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil a la Comisión Europea, a las Autoridades Nacionales de Reglamentación de otros Estados miembros de la Unión Europea, al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y al Ministerio de Economía y Hacienda para que, en el plazo máximo de un mes, presentaran sus observaciones.

El Proyecto de Medida fue notificado a la Comisión Europea el 23 de diciembre de 2005.

Octavo. Requerimiento de información.

Con fecha 10 de enero de 2006, se recibió en la CMT requerimiento de información de la Comisión Europea en relación con el Proyecto de medida notificado. Dicho requerimiento fue atendido por la CMT con fechas 13 y 18 de enero de 2006.

Noveno. Comentarios de la Comisión Europea.

Con fecha 30 de enero tuvo entrada en el Registro de esta Comisión, escrito de la Comisión Europea en el que efectuaba observaciones al Proyecto de medida notificado.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Habilitación competencial.

La LGTel, en sus artículos 10, 48.2 y 48.3.g), reconoce a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones las facultades de: (i) definir y analizar los mercados de referencia, (ii) determinar los operadores con peso significativo en el mercado, e (iii) imponer, mantener, modificar o suprimir las obligaciones específicas a los operadores.

El Reglamento de Mercados desarrolla - a través de sus artículos 2 a 5 - el procedimiento a seguir por la CMT para la identificación y análisis de los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, y su facultad para imponer obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean un peso significativo en cada mercado considerado.

Esta Comisión adecuará sus actuaciones a lo previsto en las disposiciones de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, modificada por la Ley 4/1999, de 13 de enero (en adelante LRJPAC). Este texto legal regula, en virtud de lo dispuesto en el artículo 48 de la citada LGTel y en el artículo 2 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el ejercicio de las funciones públicas que esta Comisión tiene encomendadas.

SEGUNDO.- Sobre el procedimiento de definición de mercados, análisis de competencia, identificación de operadores con peso significativo en el mercado e imposición de obligaciones a los operadores con peso significativo en el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil.

A la vista de los resultados de las preconsultas realizadas y de la Recomendación de la Comisión Europea, entre los mercados que deben someterse a los procedimientos previstos en la normativa comunitaria y nacional de referencia se encuentran el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil (mercado nº 15 de la Recomendación).

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, teniendo en cuenta las alegaciones presentadas por los operadores a la consulta pública, así como el informe del Servicio de Defensa de la Competencia, elaboró un proyecto de medida relativo a este mercado, que se incluía como Documento 1 a la citada Resolución de 21 de diciembre de 2005.

Conforme al artículo 7 de la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (Directiva Marco) y el artículo 5 del Reglamento de Mercados, el citado Proyecto de Medida fue notificado a la Comisión Europea, al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, al Ministerio de Economía y Hacienda, así como a las Autoridades Nacionales de Reglamentación de los otros Estados miembros de la Unión Europea.

TERCERO.- COMENTARIOS DE LA COMISIÓN EUROPEA.

Con fecha 30 de enero de 2006, la Comisión Europea remitió a la CMT sus observaciones al Proyecto de medida, las cuales han sido tenidas en cuenta en la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil la designación de operadores con poder significativo en el mercado y la imposición de obligaciones, objeto del presente procedimiento.

En concreto, la Comisión Europea señala que la información adicional aportada por la CMT tras los requerimientos de información efectuados *"ha sido crucial en el análisis realizado por la Comisión de la notificación de la CMT".* Por esta razón, la Comisión Europea solicita a la CMT que complete su decisión final con dicha información adicional.

Por otro lado, la Comisión Europea pone de manifiesto la necesidad de que la CMT lleve a cabo un seguimiento acerca de la evolución de los precios minoristas por segmento del mercado, la efectividad del mecanismo de retorsión y los efectos de la posible entrada de XFERA en el mercado.

Según lo dispuesto en el artículo 7.5 de la Directiva Marco y 5.4 del Reglamento de Mercados, la CMT, a la hora de adoptar la medida definitiva, tendrá en cuenta, en la mayor medida posible, las observaciones de la Comisión Europea.

En consecuencia y tras las observaciones de la Comisión Europea, se incorpora –como Documento 2- a la definición del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil, la información adicional aportada por la CMT a la Comisión Europea en contestación a los requerimientos practicados.

Asimismo, la CMT llevará a cabo el seguimiento de la evolución de este mercado, en línea con lo señalado por la Comisión Europea.

CUARTO.- Notificación y publicación de la Medida.

Según lo dispuesto en el artículo 7.5 de la Directiva Marco y el artículo 5.4 del Reglamento de Mercados, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, tendrá en cuenta en la mayor medida posible las observaciones efectuadas por la Comisión Europea y por las Autoridades Nacionales de Reglamentación, y podrá adoptar el proyecto de medida resultante, en cuyo caso, lo comunicará a la Comisión Europea.

Por su parte, el artículo 10.1 de la LGTel establece que la Comisión del Mercado

de las Telecomunicaciones, definirá *"mediante resolución publicada en el "Boletín Oficial del Estado", los mercados de referencia relativos a redes y servicios de comunicaciones electrónicas (…) y el ámbito geográfico de los mismos, cuyas características pueden justificar la imposición de obligaciones específicas".*

En virtud de las consideraciones de Hecho y de Derecho expuestas, esta Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

RESUELVE

Primero. Aprobar la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil, la designación de operadores con poder significativo en el mercado y la imposición de obligaciones, que se adjunta como Documento 1 a la presente Resolución.

Segundo. Incorporar como Documento 2 anexo a la presente Resolución, la información adicional suministrada por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en contestación al requerimiento de información efectuado por la Comisión Europea.

Tercero. Comunicar a la Comisión Europea la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil, la designación de operadores con poder significativo en el mercado y la imposición de obligaciones.

Cuarto. Acordar la publicación del presente acto en el Boletín Oficial del Estado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10.1 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones.

El presente certificado se expide al amparo de lo previsto en el artículo 27.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, y el Artículo 23.2 de la Orden de 9 de abril de 1997, por la que se aprueba el Reglamento de Régimen Interior de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, con anterioridad a la aprobación del Acta de la sesión correspondiente.

Asimismo, se pone de manifiesto que contra la resolución a la que se refiere el presente certificado, que pone fin a la vía administrativa, podrá interponerse, con carácter potestativo, recurso de reposición ante esta Comisión en el plazo de un mes desde el día siguiente al de su notificación o, directamente, recurso contencioso-administrativo ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente a su notificación, de acuerdo con lo establecido en el artículo 48.17 de la Ley 32/2003,

de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, la Disposición adicional cuarta, apartado 5 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa y el artículo 116 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y sin perjuicio de lo previsto en el número dos del artículo 58 de la misma Ley.

EL SECRETARIO

Vº Bº EL PRESIDENTE

Jaime Almenar Belenguer

Reinaldo Rodríguez Illera

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

DOCUMENTO 1

VERSIÓN NO CONFIDENCIAL

DEFINICIÓN DEL MERCADO DE ACCESO Y ORIGINACIÓN DE LLAMADAS EN LAS REDES PÚBLICAS DE TELEFONÍA MÓVIL, EL ANÁLISIS DEL MISMO, LA DESIGNACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO Y LA PROPUESTA DE OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

I ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- Con fecha 10 de agosto de 2004, esta Comisión dictó Resolución por la que se hacía pública la preconsulta sobre los servicios minoristas de acceso y tráfico desde una ubicación móvil, como trámite previo al inicio del proceso de definición y análisis de mercados exigido por el marco comunitario adoptado en 2002 e incorporado a la legislación española por la Ley 32/2003, de 23 de noviembre, en adelante LGTel, desarrollada por el Real Decreto 2296/2004, de 10 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración .

Dicha preconsulta tuvo por objeto recabar de los agentes presentes en el mercado, los comentarios acerca de la configuración y de las claves de la competencia en estos servicios, en orden a permitir a esta Comisión abordar después, la definición y análisis de los mercados en que tales servicios se comercializan de manera ajustada a su funcionamiento real.

Presentaron comentarios a dicha preconsulta los siguientes agentes:

- AETIC
- Amena
- ASTEL,
- COLT,
- C&W,
- Euskaltel,
- MCI,

- Redes y Servicios Liberalizados,
- TELE2,
- Telefónica Móviles de España (TME),
- UNI2,
- Vodafone

SEGUNDO.- Con fecha 7 de julio de 2005 el Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en la sesión nº 25/05 acordó iniciar el procedimiento para la definición y análisis del mercado de acceso y originación de llamadas en las redes publicas de telefonía móvil, la designación de operador con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas, así como la apertura del trámite de información pública y la solicitud de informe al Servicio de Defensa de la Competencia.

TERCERO.- Presentaron alegaciones a la consulta pública anterior los siguientes operadores: AETIC, AMENA, ASTEL, Banda Ancha, BT, CC.OO, Centre de Telecomunicacions i Tecnología, COLT, Comunitel, Francisco Javier Sánchez, France Telecom, Jazztel, ONO, Redes y Servicios Liberalizados, RIM, TELE2, Telecable, TME, Vodafone, Xfera y Ya.Com. Asimismo, el Servicio de Defensa de la Competencia remitió su informe mediante escrito de 15 de septiembre de 2005.

CUARTO.- Mediante Resolución del Consejo de la CMT de 21 de diciembre de 2005, se adoptó el Proyecto de Medida relativo a la definición y análisis del mercado de de acceso y originación de llamadas en las redes publicas de telefonía móvil, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas.

Asimismo, en dicha Resolución se acordó notificar el Proyecto de Medida a la Comisión Europea.

QUINTO.- Con fecha 30 de enero tuvo entrada en el Registro de esta Comisión, escrito de la Comisión Europea aceptando la definición y análisis notificados por la CMT.

II FUNDAMENTOS DE DERECHO

II.1 HABILITACIÓN COMPETENCIAL.

La Ley 32/2002, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones incorpora al ordenamiento jurídico español las directivas que constituyen el nuevo marco normativo en materia de comunicaciones electrónicas. Dicha Ley establece en su artículo 48.2 que *"la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones tendrá por objeto el*

establecimiento y supervisión de las obligaciones específicas que hayan de cumplir los operadores en los mercados de telecomunicaciones…". Aparece, igualmente, como una de las funciones propias de la CMT, en el artículo 48.3 g) la de "*Definir los mercados pertinentes para establecer obligaciones específicas conforme a lo previsto en el capítulo II del título II y en el artículo 13 de esta ley."*

El artículo 10 de la misma LGTel atribuye a la CMT la competencia de definir los mercados de referencia relativos a redes y servicios de comunicaciones electrónicas, lo que habrá de hacerse de acuerdo con las Directrices, así como con la Recomendación.

Además, se establece que la CMT llevará a cabo un análisis individual de los citados mercados, con la finalidad de determinar si cada mercado, en un cierto horizonte temporal, es realmente competitivo, esto es, si se desarrolla en un entorno de competencia efectiva entendiendo por tal la ausencia de empresas con peso significativo en dicho mercado. El concepto de peso significativo en el mercado, (en adelante PSM), es equivalente al de posición de dominio que se utiliza en la doctrina y jurisprudencia comunitarias[1].

Si la CMT llega a la conclusión de que alguno de los mercados definidos no es realmente competitivo, esto es, si concluye que en dicho mercado hay uno o más operadores con PSM, deberá identificar y hacer públicos el operador u operadores que tengan tal posición para, finalmente, imponer, mantener o modificar determinadas obligaciones específicas a los operadores designados como operadores con poder significativo en dichos mercados.

El Real Decreto 2296/2004, de 10 de diciembre, aprueba el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración. Este Reglamento desarrolla a través de sus artículos 2 a 5 el procedimiento a seguir por la CMT para la identificación y análisis de los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, y su facultad para imponer obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean un poder significativo en cada mercado considerado.

En virtud de la normativa comunitaria y nacional citada, el procedimiento que debe seguir la CMT se compone de varias fases. En primer término, la Comisión debe proceder a la definición de los mercados relevantes de redes y servicios de comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación *ex ante* de conformidad con lo previsto en el marco regulador comunitario. Se definirán los mercados al por menor y al por mayor, así como el ámbito geográfico de los mismos, que por sus características puedan justificar la imposición de obligaciones específicas. Habrá de realizarse esta definición teniendo en cuenta tanto las Directrices de la Comisión sobre análisis del mercado y evaluación del peso significativo en el mercado dentro del marco regulador comunitario de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas, de fecha 11 de julio de 2002, como la Recomendación de la Comisión de

[1] Ver el artículo 14.2 de la Directiva Marco

11 de febrero de 2003, relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación ex ante de conformidad con la Directiva 2002/21/CE del Parlamente Europeo y del Consejo relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas.

A continuación, una vez definidos los mercados según este procedimiento, la CMT debe proceder al análisis de los mismos a fin de determinar si se están desarrollando en un entorno de competencia efectiva; este análisis se ha de realizar asimismo de acuerdo con las Directrices de la Comisión Europea y requiere informe del Servicio de Defensa de la Competencia. Si se determina que el mercado se está desarrollando en un entorno de ausencia de competencia efectiva, la CMT designará el operador u operadores que, individual o conjuntamente, poseen poder significativo en dicho mercado.

En este último caso, la CMT procederá a determinar las obligaciones específicas que serán exigibles a estos operadores declarados con poder significativo de mercado. Por el contrario, si se determina que el mercado se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, la CMT procederá a suprimir las obligaciones que pudieran tener impuestas los operadores por haber sido designados, en análisis anteriores, con poder significativo de mercado.

Es importante destacar que, una de las piezas esenciales en este proceso, es la obligatoriedad de someter todo proyecto de medida a la consideración de la Comisión Europea, de acuerdo con lo previsto en la Directiva 2002/21/2004, Directiva marco, con objeto de garantizar la aplicación coherente, en todos los EE.MM. del nuevo marco regulatorio.

La posición que manifieste, en cada caso, la Comisión Europea resulta determinante en lo referido a la definición de mercado y a la designación de una o varias empresas como empresas que ostentan PSM en los mercados definidos, de manera que, ex art. 7.5 de la Directiva , si la CE no plantea veto, la ANR podrá aprobar el proyecto de medida notificado produciéndose, en caso contrario los efectos previstos en el art.7.4.

En el caso del mercado objeto de la presente Resolución, la CE ha ratificado, con fecha 30 de enero, la definición de mercado y análisis de PSM notificados por la CMT resultando, por tanto procedente la aprobación de la presente Resolución.

II.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

En el nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas los mercados se definen de conformidad con los principios de la legislación europea sobre competencia. La finalidad principal de la definición de mercados es determinar, de forma sistemática, las presiones competitivas a que se enfrentan las empresas. Se pretende determinar qué competidores reales y potenciales de las empresas son

capaces de influir en su conducta y de impedir que se comporten con independencia de una presión competitiva efectiva.

El artículo 15 de la Directiva Marco estableció que la Comisión Europea debía adoptar una Recomendación de mercados pertinentes, de productos y servicios, y que dichos mercados deberían estar definidos de conformidad con los principios de derecho de la competencia. En cumplimiento de lo anterior, la Comisión aprobó el 11 de febrero de 2003 la Recomendación en la que se identifican 18 mercados que gozan de la presunción de haber sido definidos de conformidad con lo establecido en la normativa comunitaria y, por tanto, que de acuerdo con dicha normativa pueden ser objeto de regulación *ex ante*.

Definidos los mercados relevantes de servicios en la Recomendación, el citado Artículo 15 de la Directiva Marco, en el punto tercero, prevé que "*las autoridades nacionales de reglamentación, teniendo en cuenta en la mayor medida posible la recomendación y las directrices, definirán los mercados pertinentes a las circunstancias nacionales, y en particular los mercados geográficos pertinentes dentro de su territorio, con arreglo a los principios del Derecho de la Competencia*".

Según especifica el párrafo 36 de las Directrices, a menos que se definan mercados relevantes distintos de los que figuran en la Recomendación, *"en la práctica, la tarea de las ANRs consistirá normalmente en definir el alcance geográfico del mercado pertinente".*

De acuerdo con lo anterior, se ha identificado el mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil que se corresponde con el mercado número 15 del Anexo de la Recomendación. Este mercado está relacionado con el mercado minorista de acceso y tráfico desde una ubicación móvil que fue objeto de una preconsulta inicial, en agosto de 2004.

El artículo 10.1 de la Ley 32/2003. de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones establece que esta Comisión definirá los mercados de referencia relativos a los servicios y redes de comunicaciones electrónicas. Dicha definición habrá de realizarse siguiendo los criterios de derecho de la competencia.

Se consideran incluidos en el mercado mayorista objeto de análisis los siguientes servicios de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de comunicaciones móviles, ordenados todos ellos a permitir que operadores que no disponen de derechos de uso del espectro, puedan suministrar a sus clientes los servicios minoristas descendentes:

- Servicios mayoristas de acceso a las redes públicas de comunicaciones móviles y sus facilidades asociadas que permitiría a otros operadores prestar a sus clientes finales todo el conjunto de servicios de comunicaciones móviles, de la misma manera que los operadores con red móvil.

- Servicios mayoristas de interconexión de originación de tráfico de voz en dichas redes comprensivos de:

- Originación de llamadas al por mayor, que permitiría a otros operadores de la prestación del servicio de tráfico móvil a sus clientes finales a través mecanismos de acceso indirecto mediante selección de operador, bien automática bien llamada a llamada (con la marcación de un prefijo).

- Volumen de minutos al por mayor empaquetado con el acceso (reventa), que permitiría a los proveedores de servicios revender los servicios móviles de comunicación. Estos proveedores de servicios pueden adquirir un volumen determinado de minutos o capacidad.

- Servicios mayoristas de interconexión de originación de tráfico de datos sobre redes móviles, que permitiría a otros operadores suministrar a sus clientes, servicios de convencionales y avanzados de SMS y MMS con origen en las redes de los operadores móviles así como servicios de acceso a Internet móvil.

- Itinerancia (Roaming) nacional, que permitiría a un operador con red móvil (en adelante ORM) el acceso a la red de otro operador ORM. Típicamente, estos servicios se demandarían de forma transitoria hasta que el ORM cliente hubiera alcanzado un despliegue de red a escala nacional.

En resumen, el mercado relevante de producto objeto de análisis es el mercado mayorista que figura con el número 15 en el Anexo de la Recomendación de la Comisión Europea, de 11 de febrero de 2002, relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación ex ante de conformidad con la directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del consejo relativa a un marco regulador común de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas. Es decir, **es un mercado ya definido previamente por la Comisión Europea de conformidad con los principios establecidos en el nuevo marco regulador europeo.**

II.2.1 Mercado relevante geográfico

El alcance de este mercado es nacional, pues no se han detectado ámbitos inferiores al nacional en que las condiciones de competencia aplicables al servicio descrito sean suficientemente distintas respecto al resto del territorio nacional. Y ello en los dos niveles de mercado, minorista y mayorista, ya que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas a escala nacional, tanto desde el punto de vista de sustituibilidad de la demanda como de la oferta.

Así, desde el punto de vista de sustituibilidad de la demanda, los usuarios situados en cualquier parte del territorio nacional pueden acceder a los servicios de todos los operadores presentes en el mercado, siempre que su red tenga cobertura en dicha área. De manera análoga, un operador sin red podría prestar servicio a su cliente final en cualquier parte del territorio nacional si algún operador de red le ofreciera acceso, siempre que la red del ORM arrendador tuviera cobertura en dicha área. En efecto, el operador de servicios móviles únicamente puede prestar servicios en el área en que tenga cobertura, lo que viene determinado por su estrategia de despliegue de red.

En todo caso, los ORM no se enfrentan a ningún tipo de barrera que les impida la prestación de servicios en otras áreas, dentro del territorio nacional, adicionales a aquellas en que tienen cobertura. En este sentido, los títulos de los citados operadores son todos ellos de ámbito nacional.

De este modo, se debe concluir que las condiciones de competencia son homogéneas en todo el territorio nacional y, por tanto esa es la dimensión geográfica del mercado relevante.

II.2.2 Conclusión

Se define el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de comunicaciones móviles en España como aquél en el que cualquier ORM[2], con licencia para operar en el territorio español, facilita a otro operador el acceso y la originación de llamadas de voz y datos en la red móvil de dicho ORM.

Se considera un único mercado, que engloba a todos los ORMs. Asimismo se incluyen todas las posibles modalidades de servicios de acceso y originación de llamadas y, por tanto, también la autoprestación. La dimensión geográfica de dicho mercado es el territorio nacional.

II.3 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO, VALORACIÓN DE LA EXISTENCIA DE COMPETENCIA EFECTIVA EN EL MISMO Y DETERMINACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO EN EL MERCADO

El artículo 10.2 LGTel establece que esta Comisión llevará a cabo un análisis de los mercados de referencia definidos según el artículo 10.1. Dicho análisis tendrá como finalidad determinar si los distintos mercados de referencia se desarrollan en un entorno de competencia efectiva. En caso contrario, la Comisión identificará y hará públicos el operador u operadores que poseen un poder significativo en cada mercado considerado.

En la actualidad, de los cuatro operadores a los que se ha otorgado en exclusiva una concesión demanial para la utilización del espectro radioeléctrico sólo tres están presentes en el mercado español: Telefónica Móviles España S.A.U. (en adelante TME), Vodafone España S.A. (en adelante Vodafone) y Retevisión Móvil S.A. (en adelante Amena). Xfera Móviles S.A. (en adelante Xfera) no está presente en el mercado español aun cuando dispone de una licencia otorgada en marzo de 2000.

En la medida en que el mercado objeto de análisis es un mercado verticalmente integrado cuyos servicios no se comercializan a terceros y que la demanda de los

[2] Operador con Red Móvil: operador al que se le ha otorgado en exclusiva una concesión demanial para la utilización del espectro radioeléctrico. Sólo hay tres ORMs presentes en el mercado español: Telefónica Móviles España, Vodafone y Amena. Xfera no está presente en el mercado español aun cuando dispone de una licencia otorgada en marzo de 2.000.

servicios mayoristas objeto de análisis deriva de los mercados minoristas correspondientes se ha optado por utilizar las condiciones competitivas en el mercado minorista correspondiente como mejor aproximación, cuando las referencias directas no existan, a las condiciones del mercado objeto de análisis en línea con el criterio establecido por la Comisión Europea.

En España no hay transacciones comerciales en el mercado de referencia identificado en la medida en que los tres operadores de redes y servicios móviles presentes en el mercado se encuentran verticalmente integrados y sus respectivas redes sólo son utilizadas por ellos mismos en autoprestación, sin que ninguna de las redes ofrezca acceso a terceros. Por ello, sólo se puede llevar a cabo el análisis del mercado de referencia a partir de la definición y análisis de los mercados minoristas correspondientes de conformidad con el criterio establecido por la Comisión Europea en su notificación a la ANR húngara: **"***the fact that at the wholesale level no transactions are taking place on the merchant market (i.e. no sales to independent third parties) does not exclude the possibility to analyse the relevant market. In fact, the absence of such transactions merely indicates that all supply on the relevant market, as defined by NHH, is captive, i.e. provided internally by vertically integrated mobile network operators. In such a case the structure of supply at the wholesale level (e.g. market shares of the under takings active on the relevant market) is derived from supply at the retail level, and the relevant market would need to be analysed on the basis of the competitive conditions at the retail level*". En este caso, el mercado minorista de acceso y tráfico desde una ubicación móvil como hemos indicado pero también, como veremos, los servicios de acceso y tráfico desde una ubicación fija como mercados en los que los comportamientos de los operadores móviles en el mercado mayorista producen impacto.

Es obligado, sin embargo, destacar aquí que la CE en su comunicación a la CMT, explícitamente recoge el planteamiento de esta Comisión en el sentido de que ese análisis del mercado minorista no es sino instrumental para el análisis de la estructura y situación del mayorista, señalando que "[D]ebe tenerse en cuenta que con miras a identificar un PSM conjunto en el mercado mayorista móvil de acceso y originación de llamadas, no es indispensable identificar un PSM conjunto en el nivel minorista. La situación del mercado minorista puede indicar a una ANR cuál es la estructura del mercado mayorista, pero ni se puede ni se debe por necesidad concluirse en base a dichas condiciones en el mercado minorista al identificar un PSM en el mercado mayorista."

II.3.1 Descripción del mercado minorista.

La oferta está básicamente concentrada en los tres operadores que utilizan diversos canales de distribución (fuerza de ventas propias, grandes superficies, tiendas con distribución selectiva) de sus ofertas a los clientes finales que pueden ser residenciales o de negocios.

Hay una multitud de ofertas en el mercado residencial: en el Anexo B se puede ver un listado de las que se encuentran vigentes en noviembre de 2005.

II.3.1.1 Cuotas de mercado

A continuación se expone la evolución de las diversas magnitudes en que se puede expresar las cuotas del mercado minorista.

Tabla II.3.1: Cuotas de mercado por líneas e ingresos totales

	2000		2001		2002		2003		2004		Enero-Marzo 2005	
	Líneas	Ingresos	Líneas	Ingresos	Líneas	Ingresos	Líneas	Ingresos	Líneas	Ingresos	Líneas	Ingresos
TME	56,3%	62,2%	56,6%	60,5%	54,9%	57,3%	52,8%	57,0%	49,1%	54,3%	48,2%	52,5%
VODAFONE	28,3%	27,1%	25,8%	25,5%	25,8%	26,3%	25,3%	25,5%	26,9%	27,3%	27,6%	28,9%
AMENA	15,3%	10,7%	17,6%	14,0%	19,3%	16,4%	21,9%	17,5%	24,0%	18,3%	24,2%	18,6%

Fuente: Informes Anuales de la CMT.

En las siguientes tablas se recogen otras medidas de las cuotas de mercado, según los distintos conceptos en que se desglosan los ingresos totales.

Tabla II.3.2: Cuotas de mercado por ingresos por cuotas de alta y abono

	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**Enero-Marzo 2005**
TME	56,3%	50,7%	21,3%	20,3%	21,4%	18,9%
VODAFONE	28,6%	38,3%	60,2%	42,9%	23,4%	18,4%
AMENA	15,1%	11,1%	18,5%	36,9%	55,1%	62,7%

Fuente: Informes Anuales de la CMT.

Tabla II.3.3: Cuotas de mercado por ingresos por tráfico y por minutos cursados[3]

	2000		2001		2002		2003		2004		Enero-Marzo 2005	
	Ingresos	Minutos	Ingresos	Minutos	Ingresos	Minutos	Ingresos	Minutos	Ingresos	Minutos	Ingresos	Minutos
TME	62,5%	65,5%	60,6%	63,7%	58,2%	60,1%	57,4%	58,9%	54,8%	56,2%	53,4%	52,3%
VODAFONE	27,3%	24,3%	25,1%	22,1%	25,6%	25,0%	25,5%	26,3%	27,2%	28,3%	28,7%	31,8%
AMENA	10,2%	10,2%	14,3%	14,2%	16,2%	14,9%	17,1%	14,8%	18,0%	15,4%	17,9%	15,9%

Fuente: Informes Anuales de la CMT.

Tabla II.3.4: Cuotas de mercado por ingresos por SMS y por número de SMS[4]

	2000		2001		2002		2003		2004		Enero-Marzo 2005	
	Ingresos	Número SMS	Ingresos	Número SMS	Ingresos	Número SMS	Ingresos	Número SMS	Ingresos	Número SMS	Ingresos	Número SMS
TME	66,3%	57,5%	66,0%	72,2%	62,8%	71,4%	60,3%	66,6%	52,2%	61,6%	49,3%	53,6%
VODAFONE	21,8%	28,1%	19,6%	15,7%	20,3%	13,7%	22,3%	15,5%	26,5%	18,4%	28,7%	24,5%
AMENA	11,9%	14,5%	14,4%	12,1%	16,9%	14,9%	17,4%	17,8%	21,3%	20,0%	22,0%	21,9%

Fuente: Informes Anuales de la CMT.

Las cuotas de mercado mostradas en las tablas anteriores son coherentes con lo ya visto en la tabla del global del mercado. La única excepción resulta la referida a los ingresos por cuotas de alta y abono, en que se produjo un fuerte descenso en la cuota de TME en el año 2002 y en la cuota de VODAFONE en los años 2003 y, sobre todo, 2004. Esto puede ser debido al mayor porcentaje de clientes de contrato de VODAFONE[5], o también a una anticipación de TME en la estrategia de eliminar estas cuotas para fidelizar a los clientes.

[3] Para los años 2004 y 2005, no se han considerado los ingresos por tráfico y minutos derivados del servicio de itinerancia de clientes propios.

[4] Para los años 2004 y 2005, no se han considerado los ingresos por SMS y número de SMS derivados del servicio de itinerancia de clientes propios.

[5] En este sentido, en el año 2002 el 43,84% de los clientes de VODAFONE eran de contrato, frente a porcentajes del 35,17% y 36,93% de TME y AMENA, respectivamente, aunque en el 2003 el porcentaje de clientes con contratos se aproxima en los tres operadores.

En información complementaria remitida a petición de la CE, se aportaron los datos de las cuotas y su evolución en términos de ingresos, tráfico y clientes con la desagregación que recogen las tablas siguientes:

Evolución de la cuota por ingresos: Prepago vs. Postpago

Tabla 5 (traída aquí del Documento 2): Cuota por ingresos de clientes de prepago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	65,3%	62,2%	62,0%	59,0%	55,9%	54,3%
Vodafone	17,5%	15,4%	19,5%	21,5%	24,3%	26,6%
Amena	17,2%	22,4%	18,5%	19,4%	19,7%	19,1%

Tabla 6 (traída aquí del Documento 2): Cuota por ingresos de clientes de postpago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	59,5%	55,9%	55,9%	54,4%	59,5%	53,2%
Vodafone	29,2%	28,0%	26,9%	28,1%	29,2%	29,3%
Amena	11,3%	16,1%	17,2%	17,5%	11,3%	17,5%

Evolución de la cuota por ingresos: Residencial vs. Negocios

Tabla 7(Traída aquí del documento 2) : Cuota por ingresos de clientes residenciales

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	63,6%	61,5%	57,9%	55,6%	52,9%	50,56%
Vodafone	26,7%	25,5%	27,4%	27,5%	29,1%	30,08%
Amena	9,7%	13,0%	14,7%	16,9%	18,0%	19,36%

Tabla 8 (traída aquí del documento 2): Cuota por ingresos de clientes de negocios

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	60,3%	58,3%	57,2%	58,5%	57,4%	58,4%
Vodafone	29,3%	24,5%	22,8%	22,4%	24,4%	25,9%
Amena	10,3%	17,2%	20,0%	19,1%	18,2%	15,7%

Evolución de la cuota por volumen de tráfico: Prepago vs. Postpago

Tabla 9 (traída aquí del Documento 2): Cuota por tráfico de clientes de prepago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	62,2%	60,9%	59,4%	58,3%	55,4%	51,3%
Vodafone	17,6%	12,1%	16,9%	21,5%	25,6%	31,3%
Amena	20,2%	27,0%	23,7%	20,2%	19,0%	17,3%

Tabla 10 (traída aquí del Documento 2): Cuota por tráfico de clientes de postpago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	66,8%	64,9%	60,2%	59,0%	56,5%	52,5%
Vodafone	27,4%	26,4%	27,8%	27,8%	29,0%	31,9%
Amena	5,8%	8,7%	11,9%	13,2%	14,5%	15,6%

Evolución de la cuota por volumen de tráfico: Residencial vs. Negocios

Tabla 11 (Traída aquí del documento 2): Cuota por tráfico de clientes residenciales

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	64,35%	62,67%	60,62%	56,41%	53,15%	47,63%
Vodafone	24,62%	22,14%	23,48%	28,09%	30,78%	35,97%
Amena	11,03%	15,18%	15,90%	15,50%	16,07%	16,40%

Tabla 12 (Traída aquí del Documento 2) : Cuota por tráfico de clientes de negocios

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	67,0%	65,3%	59,2%	62,6%	61,2%	60,0%
Vodafone	23,9%	21,9%	27,1%	23,5%	24,3%	24,9%
Amena	9,2%	12,8%	13,8%	13,9%	14,4%	15,1%

Evolución de la cuota por clientes: Prepago vs. Postpago

Tabla 13 (Traída aquí del Documento 2): Cuota de mercado por clientes de prepago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Marzo 2005
TME	65,3%	62,2%	57,2%	54,2%	48,4%	47,5%
Amena	17,5%	15,4%	23,3%	24,2%	26,6%	27,4%
Vodafone	17,2%	22,4%	19,5%	21,6%	24,9%	25,0%

Tabla 14 (Traída aquí del Documento 2): Cuota de mercado por clientes de postpago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Marzo 2005
TME	60,9%	59,5%	51,2%	50,9%	49,9%	49,0%
Amena	32,9%	29,3%	30,0%	26,7%	27,1%	27,8%
Vodafone	6,2%	11,3%	18,8%	22,4%	23,0%	23,2%

Índices de concentración.

Las medidas de concentración pretenden medir, de modo simplificado, la proximidad de un mercado a una estructura de competencia perfecta o bien a una de monopolio. Para el análisis de este mercado se utilizan algunos de los índices que se usan con más frecuencia.

Tabla II.3.15: Índices de concentración por ingresos totales

	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**Enero-Marzo 2005**
CR1	62,2%	60,5%	57,3%	57,0%	54,3%	52,5%
CR2	89,3%	85,8%	83,6%	82,5%	81,6%	81,4%
CR3	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

Otra medida frecuentemente utilizada es el índice de Herfindahl[6] que tiene una serie de propiedades de consistencia que un buen índice debe cumplir, de tal modo que puede obtenerse de forma axiomática como medida proporcional del poder de mercado, lo que no ocurre con CR_i. En la Tabla II.3.16 se muestran los índices de Herfindahl, para los ingresos totales.

[6] Es la suma del cuadrado de las cuotas de mercado de todas las empresas de un mercado. Su valor varía entre 1 (concentración mínima) y 10.000 (concentración máxima).

Junto a los HHI se muestra asimismo el índice de inestabilidad[7], que mide la volatilidad o la forma en que evoluciona la posición relativa de las empresas a lo largo del tiempo.

Tabla II.3.16: Índice de Herfindahl por ingresos totales

	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
HHI	4.715	4.507	4.241	4.204	4.029	3.937
Inestabilidad	-	0,0330	0,0325	0,0111	0,0263	0,0185

Fuente: Elaboración propia.

II.3.1.2 Indicadores económico-financieros del mercado final de telefonía móvil

En el proceso de evaluación del mercado es preciso recoger las magnitudes más relevantes de los principales indicadores económico-financieros de cada operador del mercado minorista.

Tabla II.3.17: Ratios económico-financieros de los tres operadores (CONFIDENCIAL)

	2000	2001	2002	2003	2004
Ingresos de explotación	**8.375,49**	**10.253,78**	**12.457,06**	**13.999,88**	**15.927,35**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Capex	**2.878,27**	**1.960,44**	**1.160,16**	**1.363,54**	**1.705,76**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Ebitda	**1.971,33**	**4.105,00**	**5.309,43**	**6.069,13**	**6.734,54**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Endeudamiento	**8.042,43**	**16.522,71**	**15.741,50**	**11.619,35**	**12.743,97**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Free cash flow	**-1.258,43**	**1.131,93**	**2.729,48**	**3.084,54**	**3.204,94**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Ebitda/Ingresos (%)	**23,5**	**40,0**	**42,6**	**43,4**	**42,3**
Telefónica Móviles España	36,8	48,2	50,7	52,1	50,6

[7] Se calcula como a suma de la diferencia de las cuotas de mercado en valor absoluto divida por dos. El valor de este índice varía entre 0 (que corresponde a una inestabilidad mínima) y 1 (en la que sería máxima).

Vodafone España	26,7	37,9	35,6	36,1	34,4
Amena (Retevisión Móvil)	-56,4	12,9	27,9	28,8	32,0
Endeudamiento/Ebitda (%)	**408,0**	**402,5**	**296,5**	**191,5**	**189,2**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Capex/Ebitda (%)	**146,0**	**47,8**	**21,9**	**22,5**	**25,3**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					
Free cash Flow/Endeudamiento (%)	**-15,6**	**6,9**	**17,3**	**38,3**	**38,5**
Telefónica Móviles España					
Vodafone España					
Amena (Retevisión Móvil)					

Fuente: Informes Anuales de la CMT

Margen del EBITDA sobre ingresos de explotación, por operador.

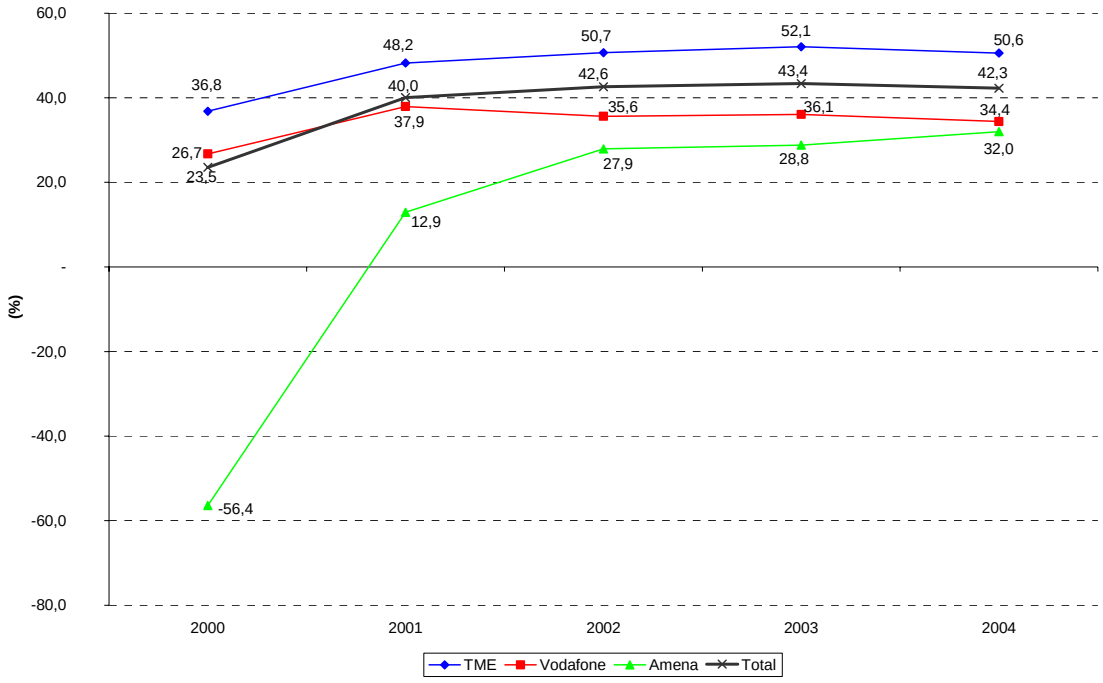


Tabla 18 (Traída aquí del documento 2): $ROCE_1$

	2002	2003	2004
TME	32,18%	46,56%	32,75%
Vodafone	27,29%	24,26%	23,67%
Amena	8,74%	10,74%	16,67%

Fuente: Elaboración propia. CMT. **En Anexo se incluye la fórmula desglosada de cálculo de esta magnitud solicitada por la CE.**

Tabla 19 (Traída aquí del Documento 2): $ROCE_2$

	2002	2003	2004
TME	54,38%	66,02%	80,35%
Vodafone	53,08%	44,53%	42,23%
Amena	11,50%	14,63%	30,17%

Fuente: Elaboración propia. CMT**. Ídem anterior**

Tabla 20 (Traída aquí del Documento 2): WACC

	2002	2003	2004
TME	18,00%	14,18%	13,27%
Vodafone	18,00%	18,00%	14,18%
Amena		14,42%	13,01%

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 21 (Traída aquí del Documento 2): Diferencia entre el $ROCE_1$ y el WACC[8]

	2002	2003	2004
TME	78,77%	228,37%	146,80%
Vodafone	51,61%	34,76%	66,94%
Amena		-25,55%	28,17%

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 22 (Traída del Documento 2):Diferencia entre el $ROCE_2$ y el WACC[9]

	2002	2003	2004
TME	202,11%	365,59%	505,52%
Vodafone	194,89%	147,40%	197,82%
Amena		1,47%	131,90%

Fuente: Elaboración propia. CMT

II.3.2. Fallos competitivos detectados en el mercado minorista

A pesar de que el mercado minorista se desenvuelve en un ambiente competitivo, se detectan determinados aspectos del servicio en los que la competencia no ha ejercido su efecto disciplinario del mercado con toda la intensidad que cabría esperar.

II.3.2.1 Evolución de los precios de los servicios de tráfico de voz

En lo que a los precios se refiere, se observa que:

- La evolución del precio medio por minuto de los servicios de tráfico que en el año 1999 se situaba en 24,93 céntimo €/min, en el año 2004 se redujo hasta 18,98 €/min como consecuencia principalmente de los menores precios ofrecidos en las llamadas on-net, en total una reducción del 23,9% en estos años.

[8] Se ha calculado como ROCE/WACC -1

[9] Ver Nota a pie 9.

- El precio medio efectivo (en este precio medio se incluyen no sólo tráfico sino también las cuotas fijas) pasó de 31,48 céntimos €/min en el año 1999 a 19,44 céntimos €/min en 2004, lo que ha supuesto un descenso del 38,2% en ese periodo.

Gráfico II.3.1: Ingreso Medio por Minuto (ARPM). Periodo 1999-2004

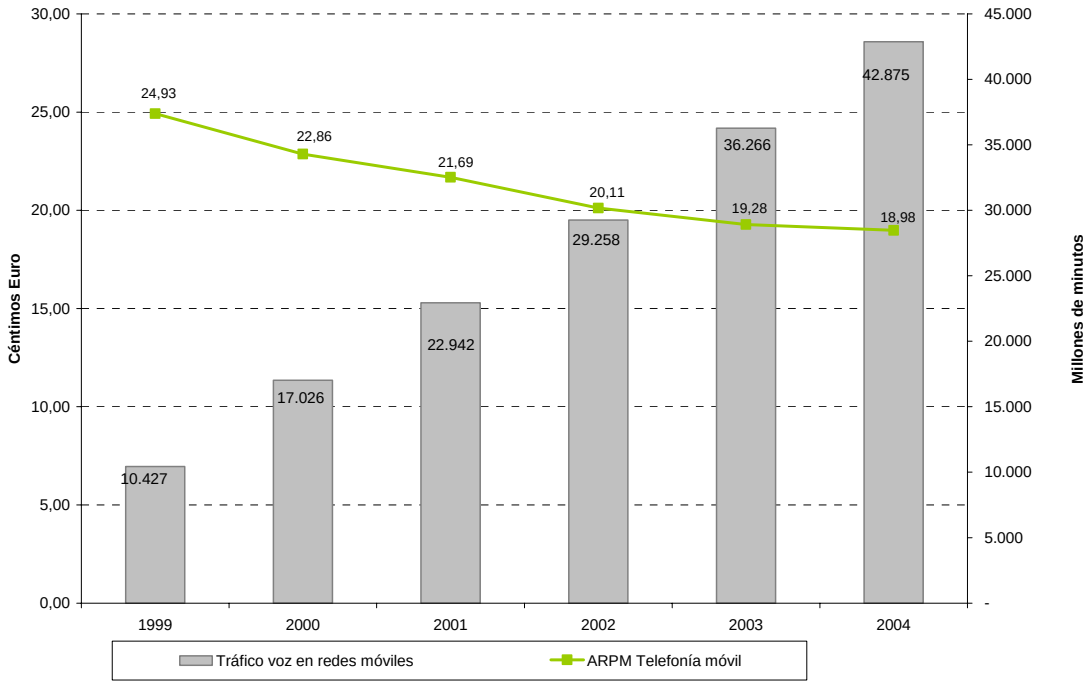
Fuente: Elaboración propia.

- El precio medio del tráfico de voz en el mismo periodo evolucionó de forma más estable que el anterior. Al final del periodo y como consecuencia de la disminución de las cuotas mensuales asociadas a los clientes de contrato, ambos parámetros casi coinciden.

En la siguiente gráfica se compara la evolución del precio medio del tráfico de voz con el volumen de minutos cursados de dicho tráfico.

En el primer trimestre del año 2005 se ha detectado un decremento del ingreso medio de alrededor de un 8%.

Gráfico II.3.2: Ingreso medio por minuto (ARPM) del servicio de tráfico de voz



Fuente: Elaboración propia.

La reducción en el precio (en términos de Ingreso medio por minuto (ARPM) del servicio de tráfico de voz móvil) no parece reflejar las ganancias en economías de escala derivadas del gran incremento en el volumen de tráfico durante el periodo 1999-2004. Así, en dicho periodo el tráfico se ha incrementado en un 311% (de 10.427 millones de minutos en 1999 a 42.875 millones de minutos en 2004) mientras que el ingreso medio por minuto del servicio de tráfico móvil se ha reducido únicamente un 23,9%.

La anterior descripción cualitativa de la dificultad del mercado minorista para transmitir las mejoras de productividad a los usuarios queda constatada cuantitativamente si analizamos la evolución de los costes de producción durante el periodo.

A ese respecto se constata que la reducción experimentada por los costes unitarios en el periodo 2000-2004 ha sido superior al doble de la de los ingresos unitarios.

Tabla II.3.20: Evolución de los ingresos y costes unitarios del servicio de tráfico de voz de TME[10]

	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004
Ingreso unitario	100	95,43	88,88	83,54	84,33	-15,67%
Coste unitario	100	86,66	75,22	63,57	61,92	-38,08%

Fuente: Elaboración propia a partir de contabilidad de costes de TME

Tabla II.3.21: Evolución de los ingresos y costes unitarios de tráfico de voz de Vodafone.

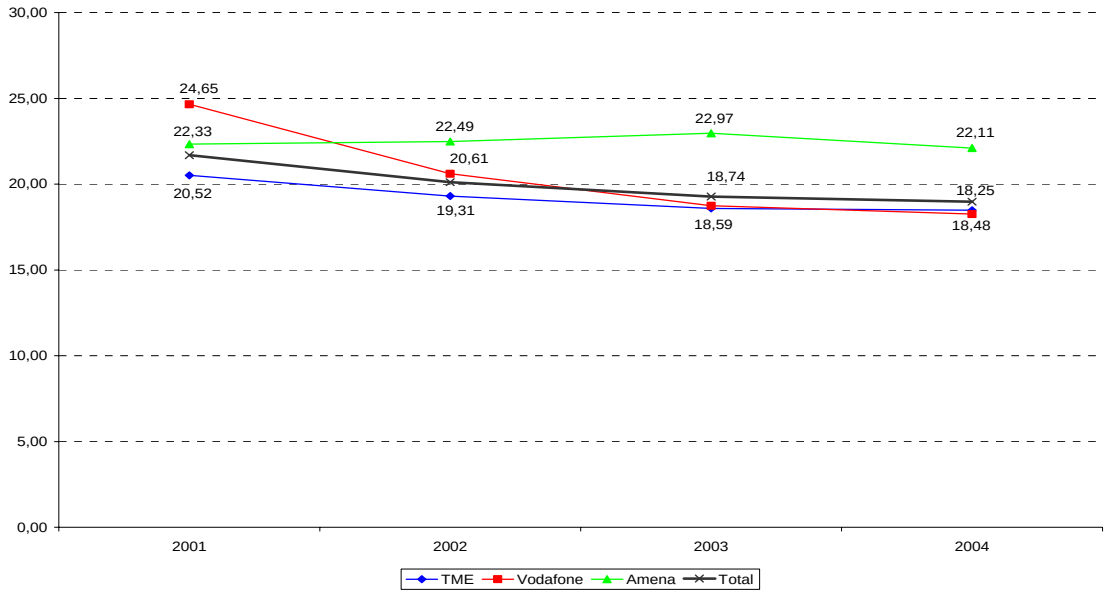
	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004
Ingreso unitario	100	102,31	96,82	88,61	83,92	-16,08%
Coste unitario	100	88,08	84,08	75,96	69,20	-30,80%

Fuente: Elaboración propia a partir de contabilidad de costes de Vodafone

Cabría observar las diferencias de comportamiento por operador en dicho periodo que muestra la figura siguiente.

[10] Se han considerado los costes e ingresos de los siguientes servicios de llamadas salientes (con origen nacional) al cliente final: llamadas a redes fijas, llamadas móviles on-net, llamadas móviles off-net y llamadas internacionales. En el Anexo D se detallan las partidas de costes consideradas. No se incluye a Amena por no disponer de datos verificados de su contabilidad referidos a este periodo.

Gráfico II.3.3: Ingreso medio por minuto (ARPM) del servicio de tráfico de voz por operador



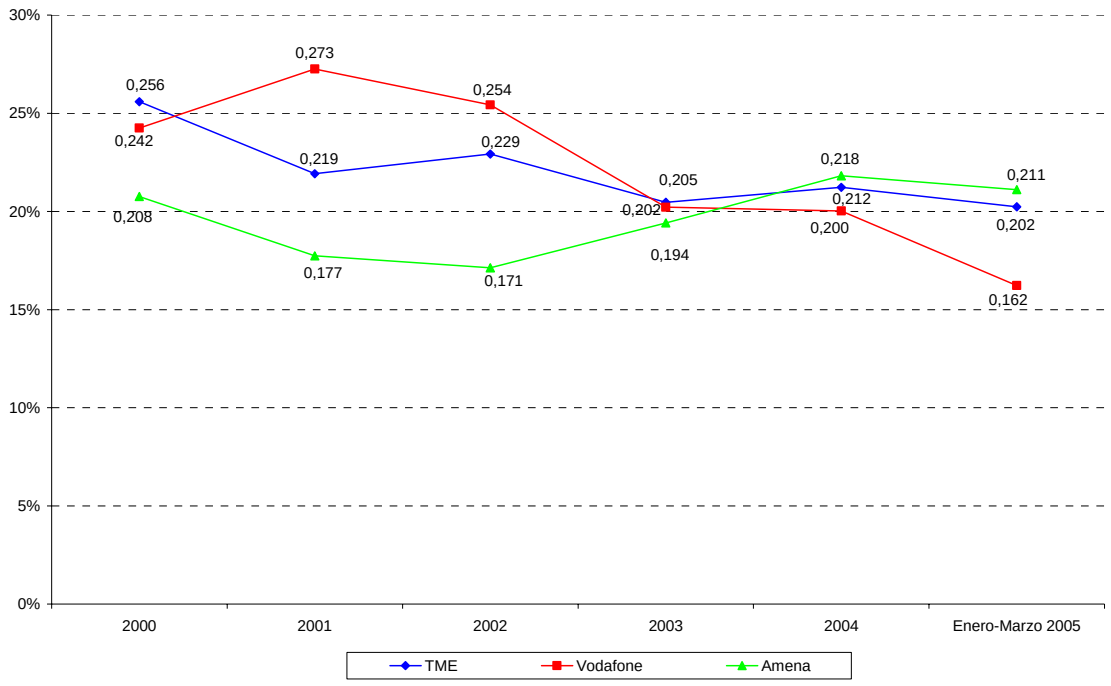
Fuente: Elaboración propia

De la observación del ingreso medio por minuto de cada operador móvil se desprende un claro paralelismo en su evolución. Se observa también que Amena, a pesar de ser el último entrante, presenta de forma continuada un ingreso medio por minuto superior al de sus competidores.

Estas magnitudes han sido desagregadas por operador, con mayor detalle, en la información remitida a petición de la CE.

Evolución del Ingreso Medio por Minuto (ARPM): Prepago vs. Postpago

Gráfico 4: ARPM Prepago



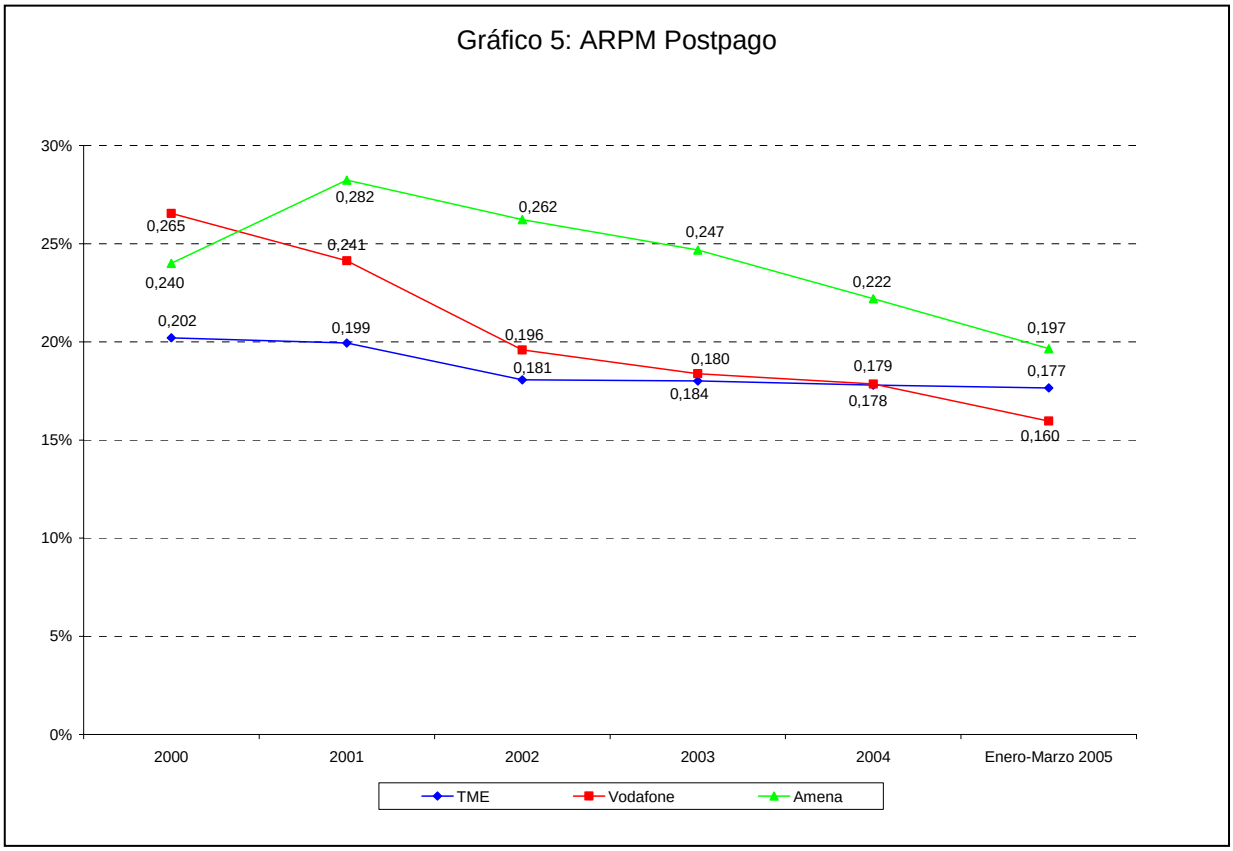


Gráfico 5: ARPM Postpago
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
0,265
0,241
0,196
0,180
0,179
0,160
0,240
0,282
0,262
0,247
0,222
0,197
0,202
0,199
0,181
0,184
0,178
0,177
2000
2001
2002
2003
2004
Enero-Marzo 2005
TME
Vodafone
Amena

Evolución del Ingreso Medio por Minuto (ARPM): Residencial vs. Negocios

Gráfico 6: ARPM Residencial

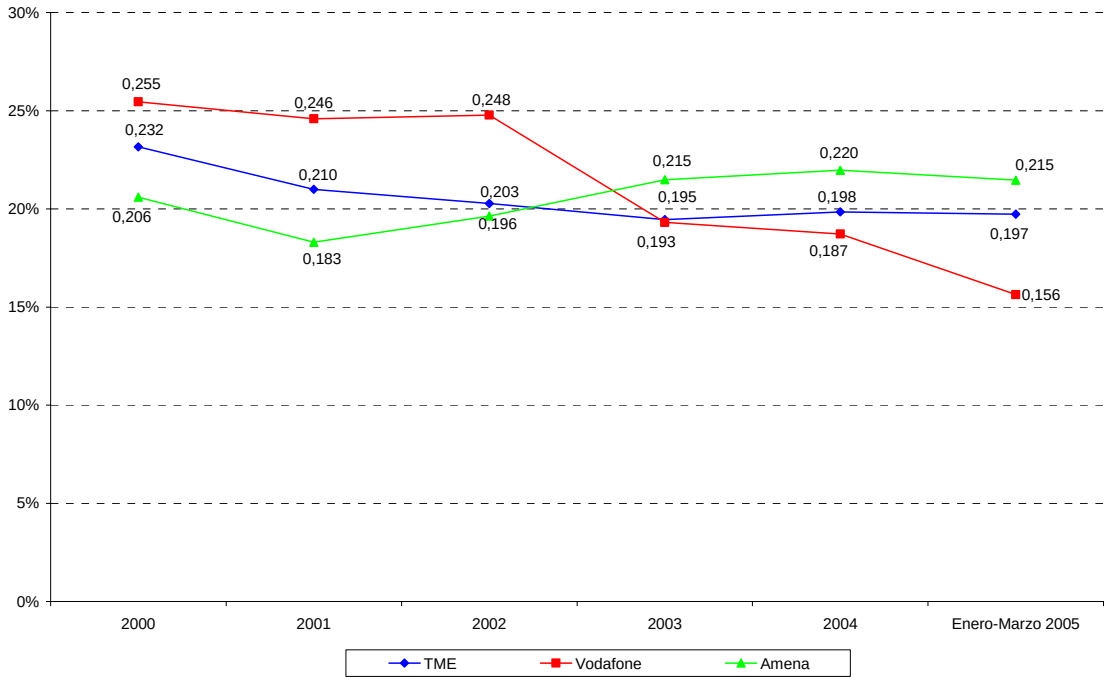
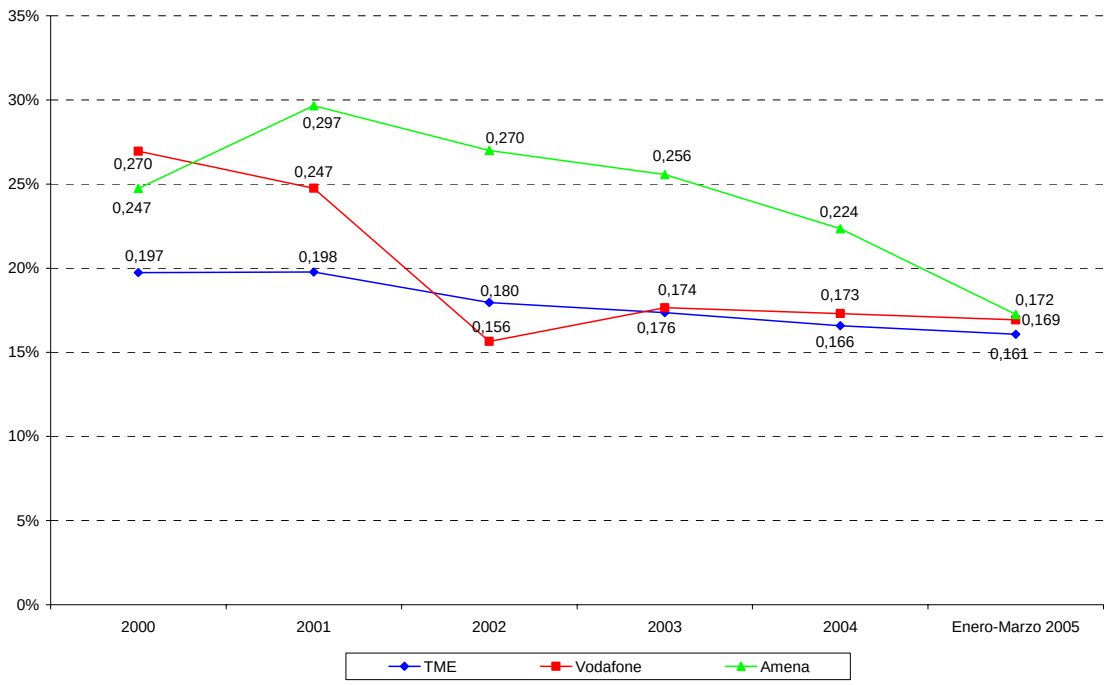


Gráfico 7: ARPM Negocios



Alegan los operadores móviles que se ha producido una evolución a la baja de los precios. Sin embargo, tal evolución debe ser valorada en todas sus características.

Así se observa que las cuotas fijas prácticamente se ha eliminado mientras que el servicio de tráfico ha experimentado una reducción no tan acusada. A principios de 2001 Amena redujo de manera muy fuerte sus cuotas fijas para situarse en niveles similares que sus competidores mientras que TME acometió una fuerte reducción al inicio del año 2002. Estos comportamientos se reflejan en la Tabla II.3.3 de la Notificación. Por el contrario las reducciones en el servicio de tráfico generalmente han sido consecuencia de las promociones y del lanzamiento de planes con condiciones más ventajosas para las llamadas on-net, y no por modificaciones en los precios nominales de los productos existentes. El incremento en el número de clientes de postpago también ha provocado que el ingreso medio se reduzca ya que son los clientes que realizan un uso más intensivo de los servicios de tráfico y los operadores ofrecen precios más bajos para sus llamadas.

Tabla 22 (Traída aquí del documento 2): Proporción de clientes de prepago sobre el total por operador

Operador	2002	2003	2004	Marzo 2005
TME	64,8%	59,7%	51,2%	50,3%
Vodafone	56,2%	55,7%	51,5%	50,7%
Amena	63,1%	57,1%	54,0%	52,9%

Con respecto a la evolución de las ofertas comerciales de telefonía en los Informes Anuales de la CMT se ha destacado los siguientes hechos:

2002

Las ofertas se basan en 3 tipos de segmentación: (i) prepago (mayor consumo)/postpago (uso esporádico del Móvil), residencial/negocios y on-Net/off-Net. Las ofertas de los tres operadores son muy similares

2003

En este año hay mayor número y disparidad de ofertas sobre todo en segmento Residencial y las llamadas On-Net y grupos usuarios (planes familiares, Qtal,…). Aumenta la oferta con los nuevos productos de GPRS y sus contenidos. Todavía se factura por minutos o fracciones de minutos, no hay ofertas de facturación por segundos.

2004

La competencia se realiza a través principalmente de.

- Planes de Descuento
- Bonos
- Promociones
- Regalos
- Subvenciones de Terminal

Por otra parte, se constata que Amena, a pesar de ser el último entrante y en teoría el más agresivo, presente de forma continuada un ingreso medio por minuto superior. Esto muestra que la competencia en este mercado minorista se ha centrado sobre todo en el subsidio de terminales en detrimento de otros servicios ofrecidos por los operadores móviles, en especial el servicio de tráfico móvil. De hecho, se constata que en el año 2004 se ha producido un incremento importantísimo en el volumen de

números portados (2.283.611 frente a 619.657 en el año 2003[11]) y al mismo tiempo el ingreso medio por minuto ha permanecido prácticamente constante en torno a los 19 céntimos Euro, como muestra la tabla II.3.10 de la Notificación enviada a Bruselas.

Dado que la estrategia se centra principalmente en el subsidio de terminales, los mayores esfuerzos comerciales que debe realizar, con respecto a este aspecto del servicio, requieren que el precio del servicio de tráfico sea superior al de sus competidores. Esto ha sido posible, sobre todo, gracias a la falta de transparencia en relación a los precios del servicio de tráfico.

Se constata que el grado de transparencia con respecto a los usuarios finales no es lo suficientemente grande como indicaría el hecho de que los planes de precios siempre están disponibles al público por vías diversas. Entre los factores que dificultan la comparación de manera apropiada de los diferentes servicios destacan: (i) la complejidad de la estructura de precios, (ii) la existencia de multitud de ofertas[12] , (iii) el hecho de que la decisión de compra esté ligada principalmente al terminal y a los importantes subsidios y/o regalos de un determinado importe de tráfico, y (iv) las dificultades que los clientes de prepago para valorar el precio pagado por los servicios consumidos (ausencia de factura detallada).

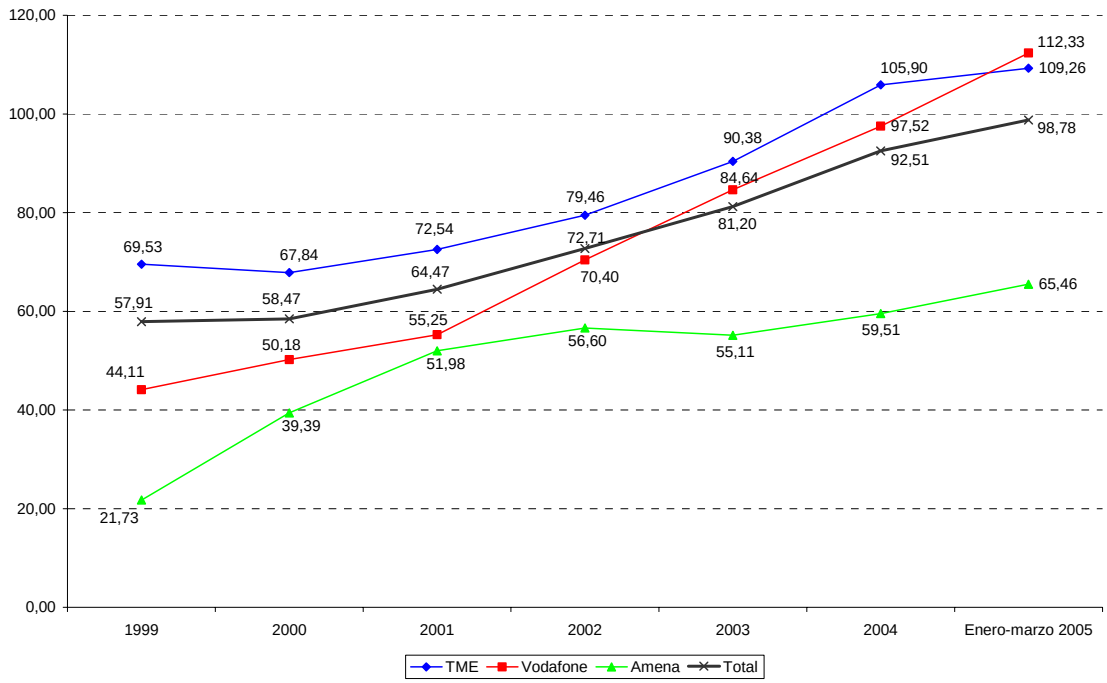
Por último, es preciso señalar que Amena se ha centrado en los clientes de menor consumo, tal y como refleja el

Gráfico 8. Como estos clientes se caracterizan por una menor elasticidad con respecto al precio del tráfico móvil, Amena está en disposición de imponer precios de tráfico superiores.

[11] Ver Informe Anual 2004. Página 76.

[12] Anexo B de la notificación.

Gráfico 8: Minutos por usuario (MoU) mensual por operador



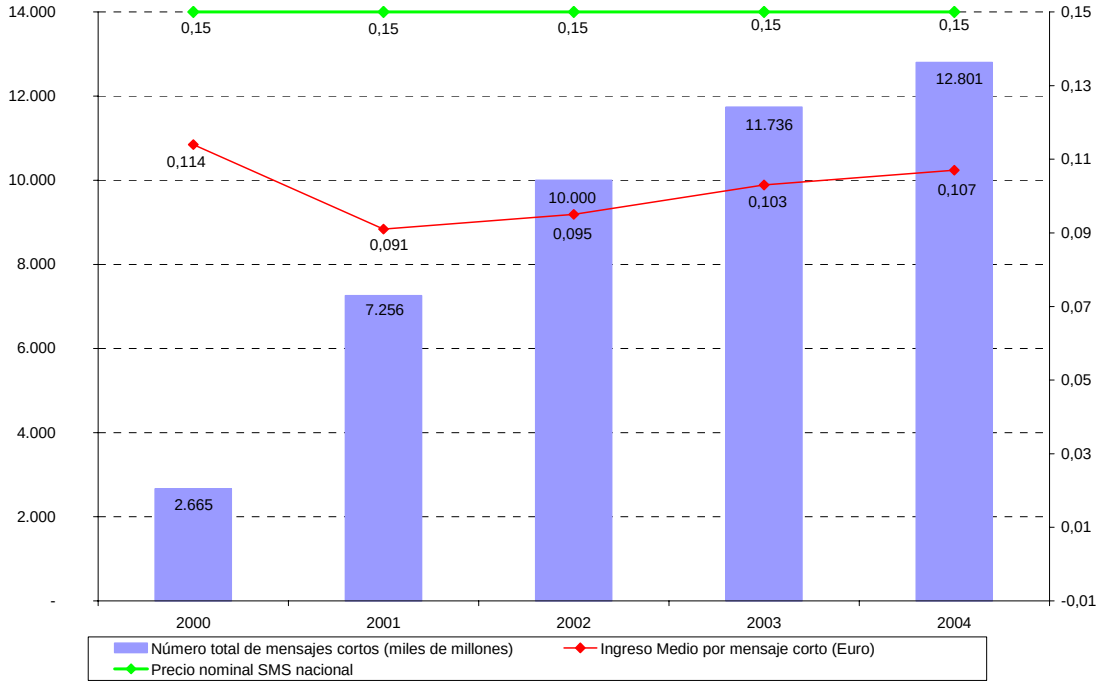
II.3.2.2 Evolución de los precios de los mensajes cortos

En el año 2000 el ingreso medio por mensaje es igual a 11,4 céntimos Euro, en el 2004 esta magnitud es de a 10,7. En dicho período el volumen de mensajes cortos se ha incrementado en un 380%[13]. En el primer trimestre de 2005 se ha registrado un incremento en el ingreso medio por mensaje corto del 10,4%.

Se comprueba que el servicio de mensajería no ha transmitido a los usuarios mejoras en el precio debido a disminuciones de costos por economías de escala y alcance.

[13] El incremento en el ingreso medio por mensaje puede deberse al crecimiento en el envío de MMS, que si bien representan un porcentaje reducido presentan un precio superior a los SMS convencionales.

Gráfico II.3.9: Ingreso medio por mensaje corto (Euro)



Fuente: Elaboración propia

II.3.2.3 Comparativa europea

En los Informes preparado por Teligen para la Comisión Europea[14], se observan que en los años 2003 y 2004 el precio en España de los servicios de telefonía móvil es superior a la media europea, a excepción de la cesta con perfil de bajo consumo de tráfico, en el cual el precio es inferior a la media europea.

En las cestas con perfil de tráfico medio y tráfico alto, los precios de los servicios móviles en España son altos, superiores a la media europea. Cabe mencionar que a través de este sistema de cestas no se ha detectado variación de precios en los años 2002-2003[15].

Los ORMs contestan los resultados de los informes de Teligen tomados en cuenta por esta Comisión, sobre la base de su inadecuación a la realidad de las cestas de consumo y políticas de precios en España.

[14] Fuente: "Report on Telecoms Price Deveploments from 1998 to 2003" elaborado por Teligen para la CE, septiembre 2003; "Report on Telecoms Price Deveploments from 1998 to 2004" elaborado por Teligen para la CE, octubre 2004.

[15] Véase las figuras 8.2, 8.4 y 8.6 del informe "Report on Telecoms Price Deveploments from 1998 to 2003" elaborado por Teligen para la CE, septiembre de 2003.

Es preciso, sin embargo, en este punto resaltar que los datos del informe emitido para la CE coinciden, en lo esencial con los resultados observados por esta Comisión para cestas equiparables de consumo refereidas a la evolución de los precios del tráfico reflejando, en todo caso (cuestión que los operadores no contestan), que los precios de éste están bien por encima para los segmentos de medio y alto consumo.

La política de subvención de terminales puede explicar, en parte, esta evolución pero no desdice, en modo alguno, los resultados en precios del tráfico.

Es preciso, además, destacar que este modelo no es exclusivo del caso español, al no ser los ORMs españoles los únicos que han optado por esta política comercial. En cualquier caso, dado que cualquier comparativa internacional presenta limitaciones, esta Comisión ha analizado la evolución de los precios no sólo desde ese punto de vista sino también teniendo en cuenta el comportamiento de los mismos en relación con la evolución de los volúmenes de tráfico y los costes unitarios.

II.3.2.4 Facturación de los servicios.

En lo que respecta al modo de facturación, se constata que los tres operadores cobran la misma cantidad por el establecimiento de la llamada (0,12€), el primer minuto completo y, en la modalidad de prepago, por unidades de 30 segundos a los clientes. Recientemente TME decidió cambiar el sistema de facturación alineándose con los otros operadores y anunció que, a partir del 1 de septiembre TME dejaba de cobrar a sus clientes de contrato por segundos (a partir del primer minuto) para cobrarles por tramos de 30 segundos[16] redondeados al alza. Finalmente no lo llevó a cabo debido a la presión de las protestas de los usuarios y a la iniciativa de cambio legislativo en materia de consumo.

Esta forma de facturación es aplicada por los tres operadores para sus clientes de prepago y, además, por Vodafone para sus clientes de los contratos Mañana, Provincial y Tarde.

En el periodo comprendido entre 2001-2004, el ratio minutos facturados sobre minutos aire ha permanecido estable.

Tabla II.3.23: Minutos por tráfico cursado de telefonía móvil

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total de minutos facturados	10.427	17.026	22.942	29.258	36.266	42.875
Minutos facturados / minutos aire	1,25	1,25	1,19	1,18	1,19	1,17

Fuente: Informes Anuales de la CMT

[16] Fuente: Diario El País: Móviles dejará de facturar por segundos y redondeará al alza por tramos de medio minuto, 4 de agosto de 2005.

Este factor que indica la diferencia entre lo consumido y lo cobrado y que en principio es desfavorable al usuario (solo se redondea hacia arriba) no ha sido disciplinado por el mercado.

Los usuarios no parecen haber modificado su hábito de consumo, lo cual revelaría un nivel de información insuficiente y una cierta opacidad intrínseca del procedimiento de facturación.

Asimismo se ha producido en dicho periodo un empeoramiento de las condiciones de suministro a los usuarios de prepago en lo que se refiere al tiempo de vigencia del saldo.

II.3.2.5 Incidencia en las actividades convergentes.

Los operadores móviles, han ido lanzando ofertas que, cada vez con más fuerza, persiguen captar clientes en el mercado fijo donde los operadores móviles tienen garantizados los servicios de acceso e interconexión que requieren (sin riesgo de afectación de su cuota en el mercado de servicios móviles minoristas).

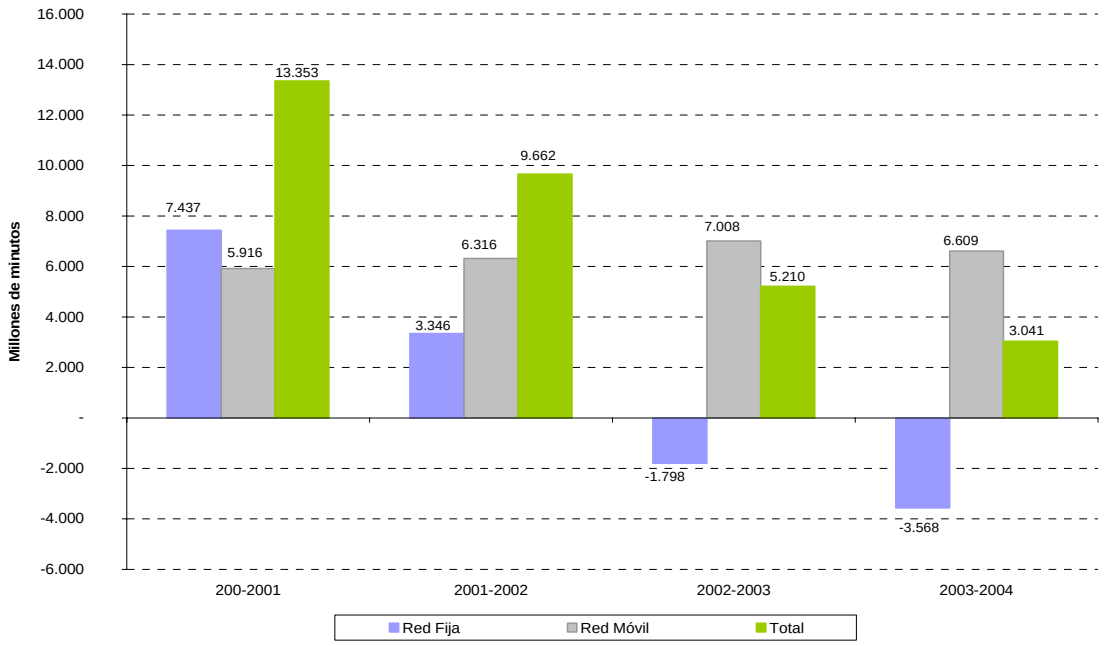
Así, las ofertas integradas de tráfico fijo y móvil; la provisión de servicios SMS Premium desde redes fijas con destino a redes móviles o la conversión de accesos móviles en fijos para el usuario final, evidencian la capacidad de estos operadores de configurar ofertas capaces de satisfacer el conjunto de necesidades de comunicación de los usuarios finales difuminando la separación entre las tecnologías fija y móvil y la disponibilidad de los factores necesarios para ello en forma de recursos de red fija (acceso y tráfico).

Por el contrario, los operadores de redes fijas carecen, hoy por hoy, de la posibilidad de configurar ofertas, igualmente integradoras tanto para sus propios clientes como para los clientes de los operadores móviles, y ello a pesar de la existencia, en el marco jurídico español, de la posibilidad de concluir acuerdos con los operadores móviles para el acceso a la red de éstos.

Dados los niveles de penetración de las redes fijas y móviles (prácticamente la totalidad de la población dispone de las dos alternativas) y la evolución en los hábitos de consumo de los usuarios con respecto a las diferentes formas de comunicación, este hecho presenta especial relevancia en un entorno de creciente convergencia fijo-móvil.

En relación a ello, se ha constatado que la telefonía móvil ha experimentado un crecimiento continuado en el tráfico de voz en el periodo comprendido entre 2000 y 2004, en detrimento de la telefonía fija. Esta última ha sufrido una reducción significativa en el tráfico de voz en los años 2003 y 2004, perdiendo 5.366 millones de minutos (el 7,5% del tráfico medio en esos años).

Tabla II.3.24: Incremento anual del tráfico de voz entre redes fijas y móviles. Periodo 2000-2004



Fuente: Elaboración propia

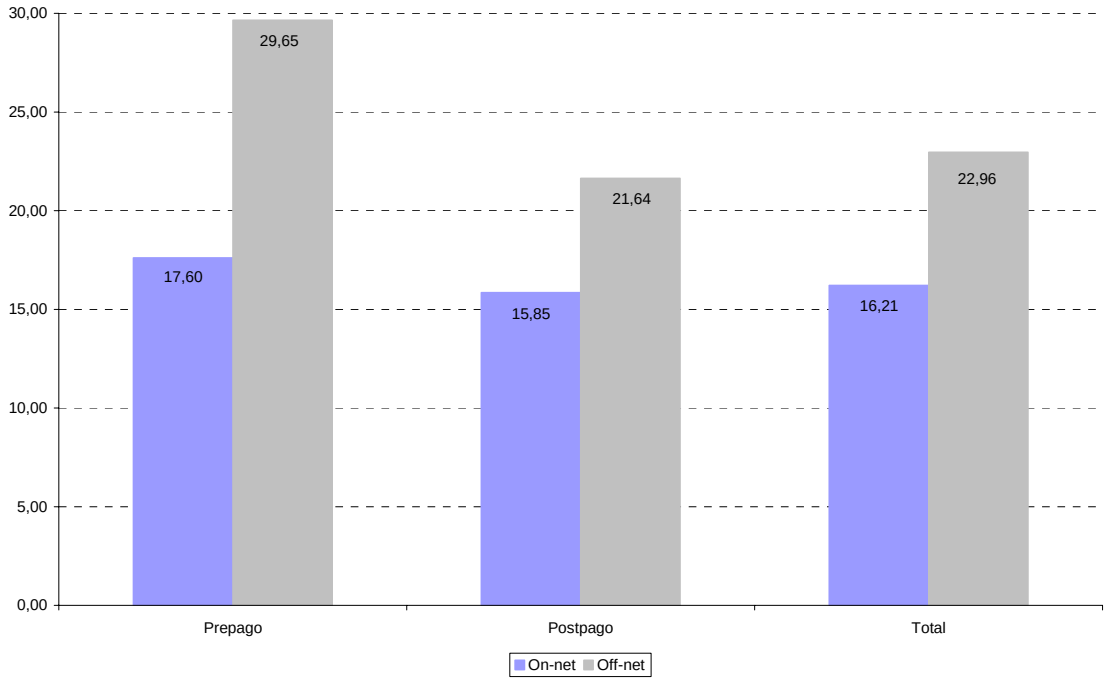
El mayor valor, que aporta al usuario el servicio de telefonía móvil (debido a sus atributos de movilidad y disponibilidad permanente), sólo explicaría parcialmente este fenómeno ya que no se debe olvidar que la capacidad de los operadores móviles para captar tráfico de los operadores fijos no se ve contrarrestada por la capacidad de estos últimos para poder prestar servicios de comunicaciones móviles.

Todo ello provoca que los operadores móviles estén en disposición de seguir aumentando los niveles de tráfico, a este respecto es preciso constatar que el precio de las llamadas on-net y off-net de todos los tres operadores móviles, presenta un diferencial muy importante no justificado en modo alguno por los costes de producción, que se traslada a las llamadas fijo a móvil.

Así en el año 2004 el ingreso medio por minuto de una llamada móvil on-net era un 29,4% y un 20,1% inferior a la de una llamadas móvil off-net y una llamada fijo-móvil (0,162€ frente a 0,229€ y 0,203€[17], respectivamente).

[17] Ver Informe Anual 2004, Pág. 345, Tabla 72.

Gráfico II.3.10: Ingresos medio por minuto del tráfico on-net y off-net. Año 2004



Fuente: Elaboración propia

Este impacto negativo sobre la competencia en las actividades convergentes fijo-móvil responde a prácticas homogéneas de los tres operadores móviles respecto al sector de operadores fijos.

Esta homogeneidad de comportamiento se produce a pesar de que de los tres operadores móviles sólo dos pertenecen a Grupos con operadores fijos.

II.3.2.6 Homogeneidad en el modelo de negocio y de oferta al mercado.

Los operadores móviles han seguido un modelo de negocio relativamente similar, basado en el subsidio de terminales y en la reducción del precio de las cuotas fijas (tanto cuotas de alta como cuotas mensuales) con el objeto de reducir los costes iniciales a los que tienen que hacer frente los consumidores y favorecer así tanto la captación de nuevos clientes como la migración de la modalidad de prepago a postpago.

Asimismo, la reducción registrada en el precio de las llamadas se ha conseguido, a través de promociones a menudo orientadas a la captación de nuevos clientes como a la fidelización de los propios

Otra estrategia común ha sido el establecimiento de mejores condiciones para las llamadas on-net y en grupo cerrado de usuarios (en lo que respecta al servicio de envío de mensajes han seguido estrategias similares). Lo que ha resultado competitivo de cara a captar clientes y tráfico de los servicios fijos que se convertía de fijo a fijo , o de fijo a móvil en tráfico móvil a móvil.

Como consecuencia de este modelo el gasto en subvención de terminales, y en promociones asociadas al alta han constituido variables tanto de coste como de competitividad básicas y comunes a los tres operadores. A esto hay que añadir la intensa promoción de la portabilidad en el último año.

Gráfico 11: Volumen mensual de números portados (miles de números). Años 2000-2004

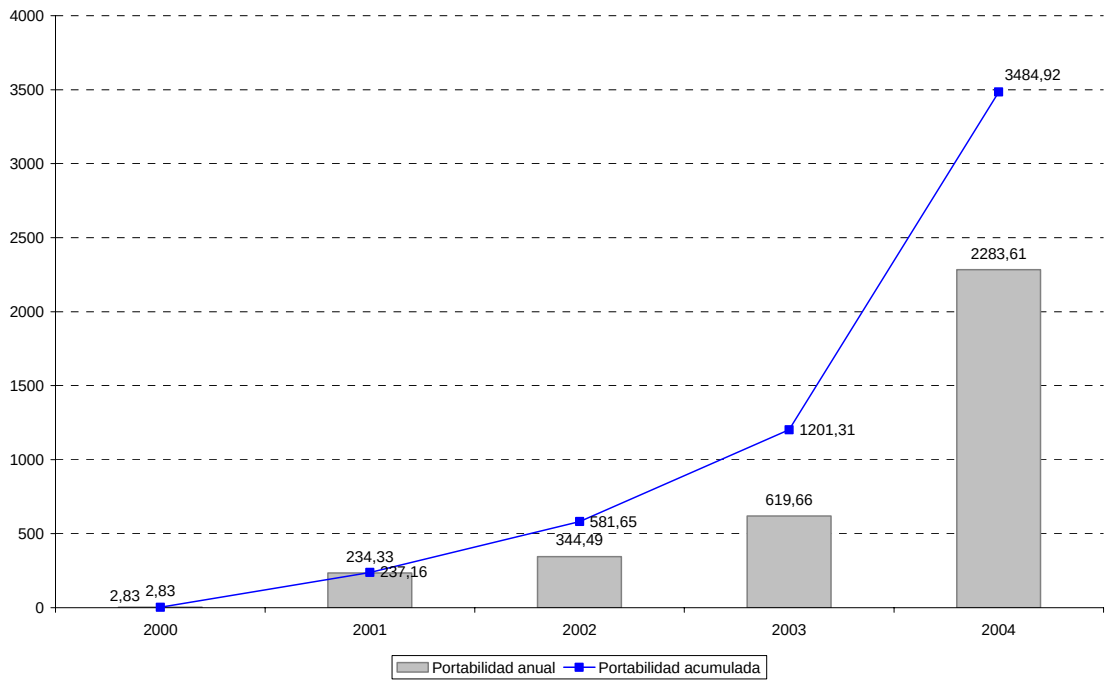
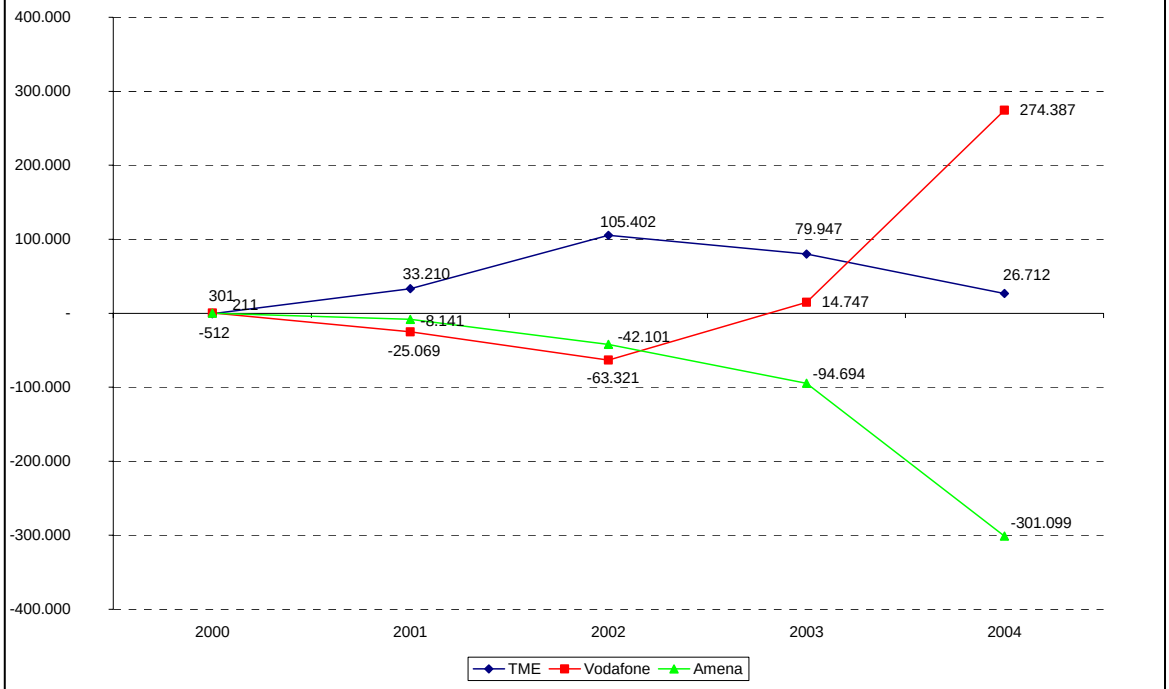


Gráfico 12: Evolución de la portabilidad neta. Años 2000-2004[18]



[18] Se calcula como la diferencia entre los números importados o ganados y números exportados o perdidos.

Gráfico 13: Volumen mensual de números portados (sept. 2003-nov. 2005)

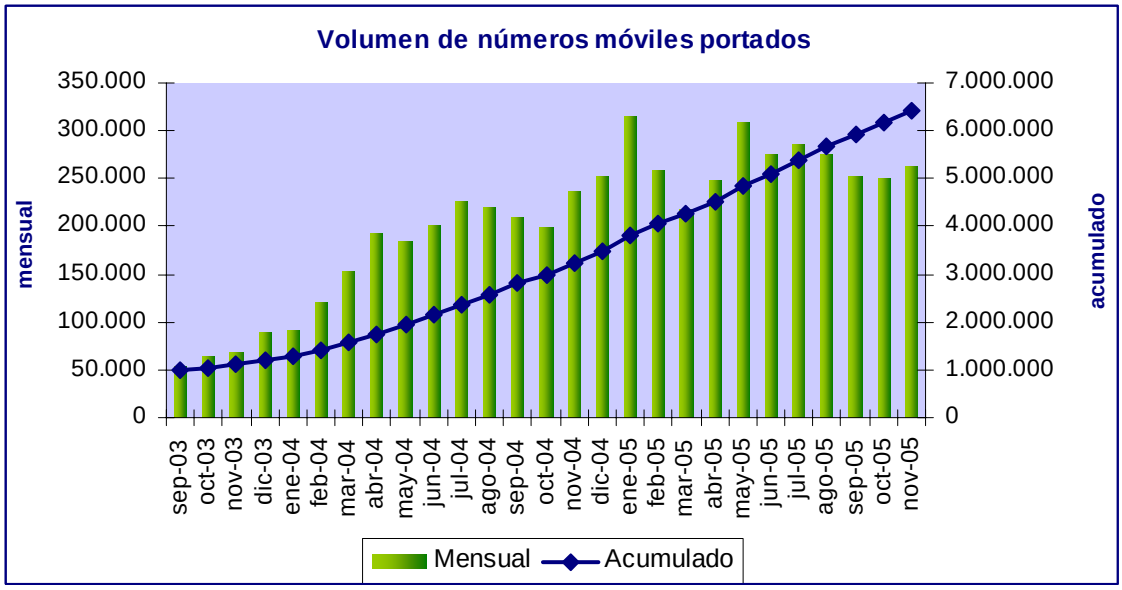


Gráfico 14: Saldo neto de números portados

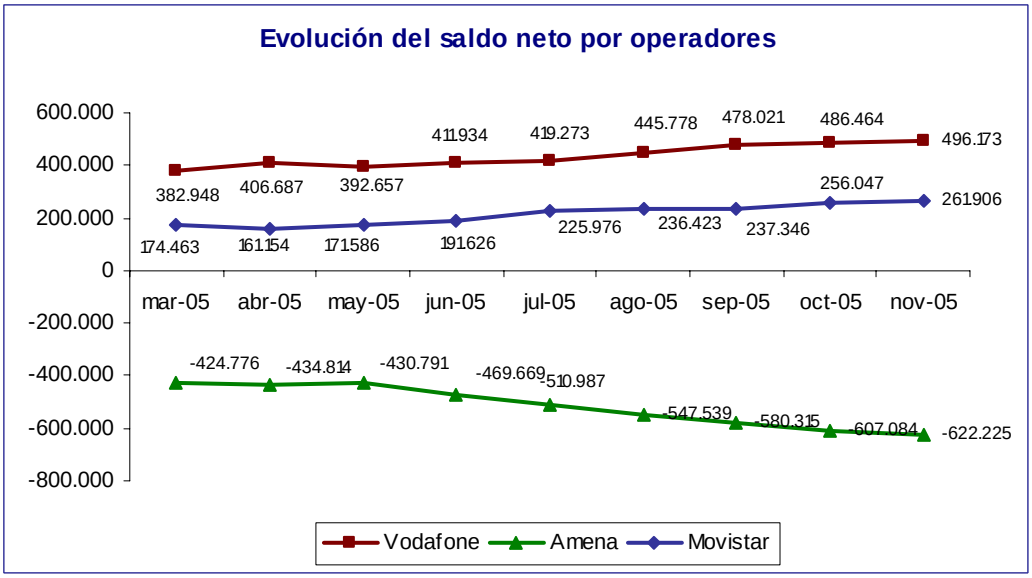


Tabla 25: Tasa de Churn[19]

Operador	2002	2003	Enero-Marzo 2004	Abril-Junio 2004	Julio-Sept. 2004	Oct.-Dic. 2005	Enero-Marzo 2005
TME	12,9	10,3	15,1	19,0	20,5	19,7	23,6
Vodafone	25,7	24,0	24,7	24,5	22,6	20,7	22,5
Amena	27,9	23,5	22,3	22,3	28,3	25,7	23,5

II.3.2.7 Conclusiones

Como conclusión se puede afirmar que el mercado minorista de originación y tráfico móvil se ha desarrollado y se desarrolla en un entorno competitivo a tenor de la evolución de la portabilidad, que ha experimentado un gran crecimiento en el año 2004[20]no exento de algunos problemas y deficiencias que se acaban de mencionar y que a continuación se intentan concretar.

(i) La existencia de un número limitado y permanente de competidores, con licencia para el uso del espectro, y debido a ello con estrategias competitivas muy similares. Como consecuencia de ello el mercado encuentra dificultades para disciplinar a dichos operadores y empujar la transferencia de las mejoras de productividad hacia los usuarios. Tampoco el constatable nivel de competencia alcanzado ha sido suficiente para mejorar la transparencia en la facturación ni para adaptar las ofertas a las necesidades de un amplio horizonte de usuarios.

Parece que la estructura similar de los operadores todos ellos con licencias de espectro para distintas generaciones tecnológicas se ha orientado principalmente primero a la captación de nuevos usuarios y su fidelización y después a la introducción de las nuevas tecnologías. Y que esta estructura y homogeneidad tiene mas influencia que la propia posición que en términos de cuota disfrutan los agentes en el mercado.

[19] Se ha calculado como el ratio de número de bajas y el número medio de clientes de cada ORM. Para los datos trimestrales, la tasa de churn se ha anualizado.

[20] Ver Informe Anual 2004, Pág. 78 y 79. En cualquier caso, estas cifras deben tomarse con las debidas cautelas ya que no reflejan la portabilidad neta, esto es, el número de usuario que realmente han cambiado de operador móvil sino todos los cambios de operador que han tenido lugar, con independencia de que un mismo usuario haya cambiado varias veces.

Ello ha producido una situación de precios relativamente estables en el tiempo con una tendencia a la baja que aparentemente no se corresponde con el muy superior incremento de actividad, las indudables economías de escala y alcance asociadas a la evolución del mercado, y la evolución de los costes.

En ese sentido los usuarios no estarían recibiendo dichas mejoras de productividad que estarían (debido a deficiencias de funcionamiento del mercado), siendo retenidas por los operadores o transmitidas exclusivamente a aquellos usuarios con demandas asociadas a los nuevos servicios y terminales.

(ii) La falta de transparencia en precios y en el modo de facturar sobre los servicios de tráfico de voz y, aunque en menor medida, datos (básicamente, SMS). Aspecto que tampoco ha sido afectado por la competencia en captación de nuevos clientes o de clientes de los competidores. Dicha falta de transparencia limita la capacidad de los usuarios para elegir de entre las ofertas aquellas que se ajusta más a sus intereses.

(iii) La dificultad experimentada por los operadores sin recursos espectrales para competir en las actividades convergentes con los operadores móviles lo que está permitiendo cada vez con más intensidad que los operadores móviles hayan capturado gran parte de tráfico de dichos operadores. Dicha dificultad perjudica a los usuarios ya que limita la presencia de ofertas integradas de servicios fijos, móviles de datos y de contenidos.

(iv) El desarrollo de un sistema de precios con abundancia de fenómenos de subvención cruzada entre los distintos servicios móviles, especialmente entre los servicios de tráfico hacia los terminales y los servicios de acceso y de los servicios off-net a los on-net. Subvenciones que limitan la capacidad de elección de aquellos usuarios, a los que no les interesan nuevos servicios, los nuevos y terminales mas sofisticados o a los que sus hábitos o sus condiciones les impulsan a mantener corresponsales en distintas redes móviles y fijas.

II.3.3 Análisis de la competencia en el mercado relevante.

II.3.3.1 Principios para la determinación de la existencia de un poder significativo de mercado.

Identificados en el apartado anterior los elementos respecto de los cuales la competencia no se ha desenvuelto en los mercados minoristas de acuerdo con los parámetros propios de mercados plenamente competitivos, es preciso ahora analizar en qué medida la estructura y comportamiento del mercado mayorista de acceso y originación, objeto de análisis, resulta determinante en ellos.

En este punto y dando respuesta a las alegaciones efectuadas por los operadores de redes móviles en cuanto a que la CMT debería identificar falta de competencia efectiva y, por ende, PSM en el mercado minorista que sean trasladables al mayorista, baste

recoger aquí textualmente el contenido de la Comunicación remitida a esta Comisión por la Comisión Europea con fecha 30 de enero, y conforme a la cual "[D]ebe tenerse en cuenta que con miras a identificar un PSM conjunto en el mercado mayorista móvil de acceso y originación de llamadas, no es indispensable identificar un PSM conjunto en el nivel minorista. La situación del mercado minorista puede indicar a una ANR cuál es la estructura del mercado mayorista, pero ni se puede ni se debe por necesidad concluirse en base a dichas condiciones en el mercado minorista al identificar un PSM en el mercado mayorista"; lo que es consistente con los principios a que la normativa comunitaria somete la labor de análisis del mercado por las ANRs.

De acuerdo con la Recomendación de la CE, los criterios que, cumulativamente, permiten identificar los mercados susceptibles de regulación ex ante, son tres (apdo.9):

- la presencia de obstáculos a la entrada considerables y no transitorios, sean de carácter estructural, legal o reglamentario;
- las posibilidades de superarlos dentro del horizonte temporal pertinente,
- que la mera aplicación de las normas de competencia no permita hacer frente adecuadamente a los fallos del mercado en cuestión.

Por lo que se refiere al primero de ellos, el aparatado 11, identifica como estructurales aquéllos "que derivan de una situación original de la demanda o de los costes que crea unas condiciones asimétricas entre los operadores históricos y los nuevos que dificultan o impiden la entrada en el mercado de estos últimos", identificando específicamente entre ellos los casos en que "la prestación de un servicio exija una componente de red que no pueda duplicarse técnicamente".

Por su parte los obstáculos legales o reglamentarios derivados de medidas legislativas, administrativas o públicas "repercuten en las condiciones de entrada y /o posicionamiento de los operadores en el mercado pertinente" siendo un caso paradigmático el de la imposición de un "límite al número de empresas que tienen acceso al espectro para la prestación de los servicios subyacentes"(apdo 12).

Por lo que se refiere a los otros dos criterios, es preciso recoger aquí cuáles son los objetivos y fines del análisis que las ANR deben hacer respecto de sus mercados nacionales: se trata de una evaluación de mayor amplitud que la propia del Derecho de la competencia, una evaluación "global y prospectiva de la estructura y el funcionamiento del mercado objeto de examen" a los efectos de determinar la necesidad de intervención regulatoria ex ante para reducir, o suprimir, los obstáculos detectados. A estos efectos y desde el punto de vista temporal, el análisis, siendo prospectivo, "no pasará por alto, cuando resulten pertinentes, los testimonios del pasado a la hora de evaluar las perspectivas futuras del mercado pertinente"(apdo 27 de las Directrices).

Pues bien, el análisis de estos criterios ha determinado que la CE incluyera en su Recomendación, el mercado mayorista analizado aquí aunque no el minorista

relacionado directamente, cuyos rasgos no ha considerado que requirieran a priori de dicha regulación.

La proporcionalidad de las obligaciones a imponer, por su parte, viene determinada por los objetivos establecidos en el art. 8 de la Directiva marco y, por tanto, con el problema a solventar.

Además y para el caso de empresas sometidas previamente a obligaciones en virtud del marco regulador de 1998, la ANR "deberá examinar si obligaciones semejantes siguen siendo adecuadas dentro del nuevo marco regulador" sobre la base de un nuevo análisis del mercado acorde con el nuevo marco.

A estos efectos es esencial recordar que las propias Directrices en su apdo 119 indican que "[Con todo y particularmente en las primeras fases de aplicación del nuevo marco, la Comisión no esperaría que las ANR suprimiesen las obligaciones reglamentarias impuestas anteriormente a operadores con PSM que hayan sido ideadas para satisfacer necesidades reglamentarias legítimas y sigan siendo pertinentes, sin aducir pruebas claras de que dichas obligaciones han conseguido su propósito y, por tanto, no resultan ya necesarias por considerarse que existe competencia efectiva en el mercado pertinente.

Es preciso, por tanto, analizar si las condiciones del mercado mayorista recogido en la Recomendación reúne, en el caso español, las características que hacen necesario mantener las obligaciones hoy existentes, a saber: negociar el acceso a la red por terceros operadores habilitados en condiciones comerciales y proporcionar la interconexión en las condiciones establecidas.

El art. 14.2 de la Directiva marco requiere, para mantener tales obligaciones, de la determinación de la existencia de operadores con PSM en el mercado en cuestión, individual o conjuntamente

Como esta Comisión ha tenido la oportunidad de establecer con anterioridad, no se identifica en el caso español una posición de dominio individual en el mercado definido, pero ello no quiere decir que el desarrollo de una competencia efectiva quede suficientemente asegurado. La cuestión radica entonces, dada la estructura oligopolística del mercado, en determinar si éste presenta en España unas características tales que pueden determinar la existencia de una posición de dominio conjunta de los operadores existentes.

El Anexo II de la Directiva marco indica a este respecto que "puede concluirse que dos o más empresas ocupan una posición de dominio conjunta en el sentido del artículo 14 cuando, "sin existir entre ellas vínculos estructurales o de otro tipo, operan en un mercado cuya estructura se considera que favorece los efectos coordinados", enumerando a continuación una serie de características cuya concurrencia favorece tal efecto.

Es importante destacar que la determinación de tal posición a efectos de la imposición de obligaciones ex ante, aun realizada de acuerdo con el concepto de posición

dominante del Derecho de la Competencia, no implica en modo alguno la consideración de dichas empresas como dominantes a efectos de este último sino, en palabras de la CE, "simplemente que, desde una perspectiva estructural a corto y medio plazo, el operador/es tienen y tendrán en el mercado pertinente de que se trate, un peso suficiente para que su comportamiento sea, en medida apreciable independiente de sus competidores, cliente, en última instancia de los consumidores, y esto , exclusivamente, a efectos del art.14 de la Directiva marco".

Así la conclusión de la existencia de una posición dominante no impide que haya competencia en el mercado; sólo permite a la empresa/s que la ocupan, si no determinar, al menos incidir de manera apreciable en las condiciones en que se desarrolla esa competencia".

En relación con la valoración de la existencia de PSM conjuntas es preciso tener bien presente que, conforme con la doctrina y la jurisprudencia en la materia, las Directrices de la CE incorporan los rasgos esenciales para su consideración: mercados oligopolísticos en los que "cada operador sabe que una actuación altamente competitiva por su parte dirigida a incrementar su cuota de mercado…provocaría una actuación idéntica por parte de los demás, de manera que no obtendría ningún beneficio de su iniciativa. Todos los operadores tendrían que soportar el descenso del nivel de sus precios" de manera que "las condiciones de mercado pueden ser tales que cada operador puede tomar conciencia de los intereses comunes…..sin tener que celebrar un acuerdo o recurrir a una práctica concertada."

A estos efectos la lista del Anexo II de la Directiva marco (no exhaustiva) ,proporciona un conjunto de criterios que, en ausencia de vínculos estructurales, permitirá determinar si un mercado propicia la PSM colectiva cuando aparezcan varias de esas características pero teniendo en cuenta que" dependiendo de las circunstancias de cada caso, el hecho de que no pueda establecerse claramente uno u otro de los elementos estructurales que suelen asociarse con la posición dominante colectiva, no resulta, por sí solo, decisorio para excluir la posibilidad de un resultado coordinado".

Así, en el ámbito de las telecomunicaciones, la propia CE en el As. Vodafone / Airtouch, tuvo en cuenta que "el acceso al mercado estaba altamente regulado en el sentido de que las licencias estaban limitadas en función de las radiofrecuencias disponibles, y que las condiciones de mercado eran transparentes" para concluir que tales factores "podían llevar a la aparición de un duopolio conducente a una situación de efectos coordinados"(apdo 105 de las Directrices).

II.3.3.2 Aplicación de los principios en el mercado español de acceso y originación mayorista en redes móviles.

Siguiendo los criterios establecidos en la Directiva marco se procede a continuación a analizar su grado de concurrencia en el mercado español en un análisis global y a los efectos de valorar si las obligaciones hoy impuestas, habiendo cumplido su objeto, deben ser eliminadas bajo el nuevo marco conforme a lo previsto en él.

Sobre las características del mercado relevante, procedemos a una valoración global de la lista de características listadas en el Anexo II de la Directiva Marco, en relación con el mercado de referencia:

a) Número de competidores y concentración.

Tres son las empresas que operan en el mercado de referencia (TME, Vodafone y Amena), si bien no hay casi transacciones en el mercado mayorista ya que prácticamente todo el mercado es cautivo: autoconsumo.

Para un mejor conocimiento de la estructura de la oferta, además del número de operadores, interesa conocer su tamaño y la distribución de su tamaño (por ejemplo en término de cuotas de mercado medida en relación con el volumen de minutos) para lo que tomamos como aproximación la distribución existente en el mercado minorista.

En la Tabla II.3.16 se observa que el Índice de Herfindahl ha venido siendo superior a los 4.000 puntos a lo largo de los últimos años (y es seguro que no bajará de los 3.000 en el horizonte temporal de dos años) y el Índice de inestabilidad es próximo a cero.

La doctrina económica admite pacíficamente que niveles de concentración superiores a los 1800 indican claramente que estamos en presencia de mercados fuertemente concentrados siendo en la comparativa internacional el 5º mercado más concentrado de la UE.

En resumen, el mercado de referencia bajo análisis tiene una concentración muy alta y muy estable, de acuerdo con los estándares al uso en la Teoría de Organización Industrial.

b) Transparencia en el mercado de referencia.

El mercado de referencia es altamente transparente, en particular en relación con la vigilancia mutua a la que se han de someter los tres operadores de red móvil con vistas a supervisar el mantenimiento de la línea de conducta común (la negativa de acceso a la red de cada uno de ellos).

Respecto de las alegaciones de los operadores de redes móviles negando la concurrencia de esta característica, es preciso señalar que la CE, en su Comunicación, considera que la CMT " ha demostrado un alineamiento en las estrategias comerciales de los tres operadores….así como que es creíble que una desviación de cualquier operador hacia una más agresiva (y menos rentable) competencia en precios sería fácilmente detectada por los ORMs que no se hubieran desviado."

c) Barreras de entrada al mercado de referencia.

Las barreras de entrada se suele agrupar en tres categorías: legales, estructurales y estratégicas.

En el mercado de referencia que estamos analizando la oferta está compuesta por los operadores de red móvil y la demanda está por los prestadores de servicios móviles. En el caso de integración vertical, el propio prestador de servicio móvil establece y opera una red móvil.

Para entrar al mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en redes móviles hay que establecer y operar una red móvil propia y, para ello, es indispensable disponer del espectro radioeléctrico que permita establecer la correspondiente red de acceso desde el abonado hasta las estaciones base.

En España, la planificación, administración y gestión del espectro radioeléctrico es competencia del Ministerio de Industria.

En la actualidad las frecuencias utilizables para el acceso de una red de telefonía móvil están atribuidas con carácter exclusivo, es decir que una vez asignadas a un operador sólo él las puede utilizar para tal fin. Las bandas de frecuencias correspondientes se asignan a los potenciales operadores a través de un sistema de concurso (*beauty contest*) que convoca y resuelve el propio ministerio. El último de ellos (un total 10 + 10 MHz en la banda de 900 MHz, fraccionado en tres lotes de 4+4; 3+3 y 3+3 MHz, para tecnología GSM) se celebró el pasado mes de abril de 2005 con lo que se agotaron todas las frecuencias utilizadas en telefonía móvil.

Así pues, en el horizonte temporal en el que llevamos a cabo el análisis (dos años), esta limitación legal supone una barrera de entrada infranqueable ya que no es previsible que en dicho plazo un nuevo operador esté en ondiciones de desplegar una nueva red móvil con cobertura suficiente para competir con las tres actualmente operativas existentes (el caso de Xfera será tratado aquí mismo, más adelante, en el apartado de competencia potencial).

Además habría que tener en cuenta las graves dificultades a la entrada que suponen la existencia de fuertes economías de escala y de alcance, en particular las primeras que tienen su origen en la presencia de altos costes fijos en el establecimiento y operación de la red móvil.

Finalmente, es de destacar también las barreras estratégicas a la entrada que suponen las fuertes inversiones en publicidad y en planes de fidelización llevadas a cabo por los operadores existentes que obligarán a cualquier entrante a fuertes desembolsos para desarrollar su propia imagen de marca y para poder captar una masa crítica de abonados a su red.

Las barreras descritas ponen de manifiesto que los operadores titulares del uso del espectro controlan una de las que, sin duda, constituye “instalación esencial” para los operadores interesados en prestar servicios en los mercados descendentes, control que, de acuerdo con la jurisprudencia, configura per se una PSM, siendo esencial aquella infraestructura para la que no existe sustitutivo real o potencial y cuya

denegación de suministro o acceso a terceros "puede limitar o impedir la aparición de nuevos mercados o productos"(apdo. 81 de las Directrices).

Ese control permite a estos operadores condicionar totalmente la entrada de operadores competidores en los mercados minoristas relacionados, en ausencia de una obligación específica.

Así ha venido ocurriendo en el mercado español, en el que ningún operador, distinto de los titulares de las redes de acceso móviles, ha podido ofertar sus servicios en los mercados finales.

De hecho, ninguno de los tres operadores presentes en el mercado de referencia proporciona estos servicios a terceros hasta el momento presente, pese al interés mostrado por diversos agentes. Concretamente, diez operadores disponen de la licencia A2[21] necesaria para prestar el servicio telefónico previsto en las licencias de tipo A, pero en su modalidad de servicio telefónico móvil.[22] No sólo eso sino que hasta un total de 119 operadores disponen de las autorizaciones provisionales oportunas para la reventa del servicio telefónico móvil (autorizaciones que se han venido concediendo desde el año 2001)[23].

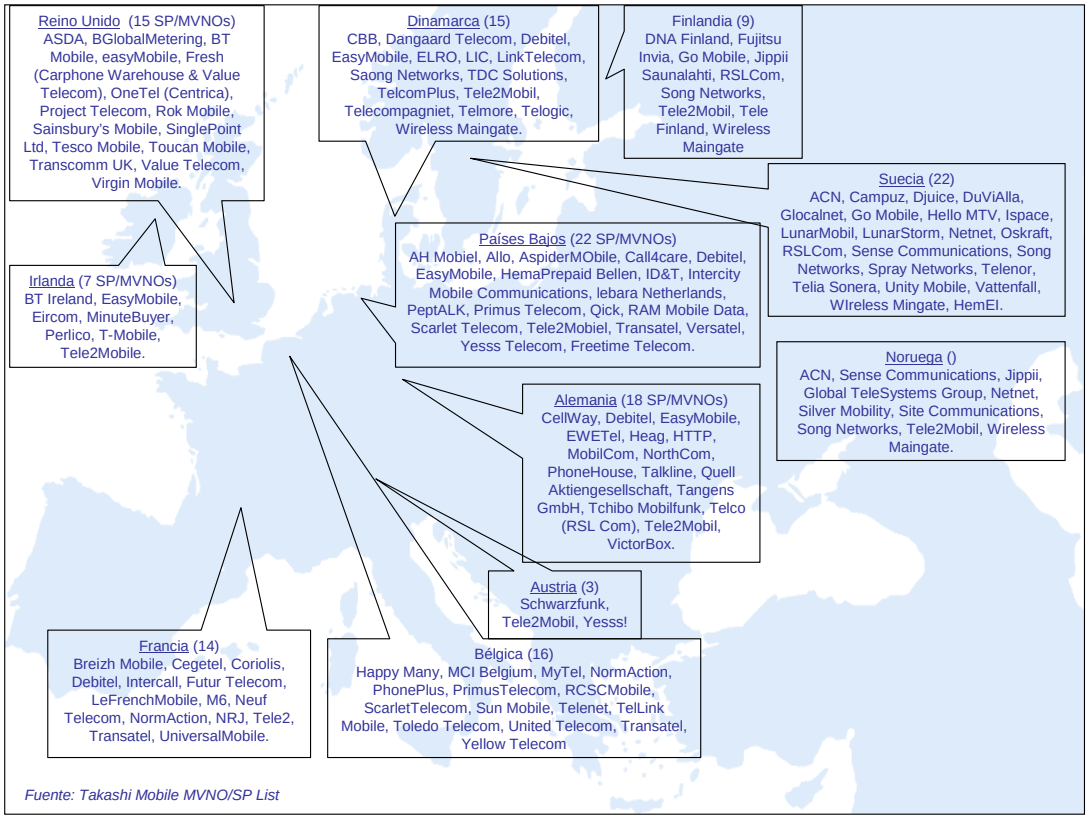
Además, esta circunstancia es contraria a la tendencia que se ha podido apreciar en otros países del entorno, donde se han suscrito acuerdos de acceso con terceros agentes lo que parece mostrar la existencia de modelos de negocio con sentido empresarial en la provisión de este tipo de servicios mayoristas. Más aún, estos acuerdos han tenido lugar en países sujetos a una regulación específica como en países sin regulación.

[21] Ver Anexo D

[22] La licencia A2 reconoce a sus titulares (OMV) el derecho a la asignación de recursos públicos de numeración del Plan Nacional de Numeración pertenecientes a los rangos correspondientes a los servicios de comunicaciones móviles y a la asignación del código de red móvil (MNC), y de aquellos recursos públicos de numeración necesarios para el establecimiento y explotación de la red que soporta el servicio, pero no se les reconoce el derecho a obtener reserva de frecuencias radioeléctricas para el acceso a los abonados.

[23] Ver Anexo D

Gráfico II.3.15: OMVs (activos o en negociación) en algunos países europeos[24]



Fuente: Takashi Mobile MVNO/SP List

Así el mercado mayorista analizado no se ha desarrollado más que muy incipientemente en España, donde los servicios cuyo desarrollo requiere de la provisión mayorista del acceso y la originación han requerido de intervención de esta Comisión.

En efecto, el mercado de referencia, es decir el mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil, es como tal un mercado casi inexistente salvo en lo que se refiere a la auto-prestación por parte de cada Operador de Red Móvil a sus propias unidades prestadoras de servicios a los usuarios. El resto de las actividades mayoristas permanentes propiamente dichas son marginales y se concretarían en las siguientes:

[24] Mientras que en Austria, Bélgica, Francia, Holanda y Reino Unido la aparición de MVNOs y PSIs ha tenido lugar en un contexto de ausencia de regulación (en Holanda sólo KPN tenía este tipo de obligaciones) en Alemania, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia lo ha hecho en un entorno de existencia de regulación.

El suministro de servicio de originación de tráfico (acceso indirecto) a otros operadores para el encaminamiento de llamadas a números 900 (de cobro revertido automático) de las redes fijas. Este servicio para poder funcionar ha requerido de sucesivas intervenciones regulatorias en el pasado, tanto para garantizar el suministro del servicio como para fijar sus condiciones. En la misma línea estarían otros servicios de tarificación adicional basados en la utilización de rangos de numeración de red inteligente (903, 803, 906, 806, etc.).

También en el pasado se han registrado casos de suministro de capacidad de red móvil a terceros:

- A Euskaltel por parte de Retevisión Móvil, si bien las condiciones de suministro y las características de la prestación en modo alguno coinciden con lo que se podría llamar un suministro mayorista. Efectivamente, Euskaltel actúa en el País Vasco como un comisionista con marca propia en sustitución de la propia Retevisión móvil. Es decir no compite con ella sino que actúa en su lugar. Esta situación es consecuencia de un pacto entre accionistas en el grupo Aúna a raíz de la obtención por este grupo de la tercera licencia móvil.

- En el período de implantación de su red por Retevisión móvil, y como consecuencia de obligaciones regulatorias asumidas por Telefónica Móvil y Airtel (hoy Vodafone) como condición para obtener su segunda licencia GSM en la banda de 1800MHz, ambas operadoras aceptaron la obligación de suministro de servicio de itinerancia nacional por un tiempo limitado a 1 año a favor del nuevo concesionario.

- Así mismo y previa consulta a la CMT por parte de Xfera sobre si la obligación de suministro de acceso por parte de los operadores declarados dominantes en el mercado de interconexión que se establecía en el reglamento de interconexión y numeración, se extendía al suministro de itinerancia nacional sobre red móvil, contestada afirmativamente, esta compañía negocio y firmo un acuerdo en ese sentido con uno de los operadores declarados dominantes en el mercado de interconexión concretamente con Vodafone.

Salvando los casos antes citados (que lo han sido como consecuencia de decisiones regulatorias) no ha habido suministro de servicios mayoristas propios del mercado de referencia por parte de ninguno de los Operadores de Redes Móviles (ORM).

En el año 2002, aparece una nueva regulación, la Orden Ministerial CTE/601/2002, publicada el 20 de marzo de 2002, que introduce una nueva licencia A2 para operadores móviles virtuales. Acogiéndose a la misma desde entonces, diez operadores disponen de la licencia A2[25] necesaria para prestar el servicio telefónico

[25] Ver Anexo D

previsto en las licencias de tipo A, pero en su modalidad de servicio telefónico móvil.[26] y hasta un total de 119 operadores disponen de las autorizaciones provisionales oportunas para la reventa del servicio telefónico móvil (autorizaciones que se han venido concediendo desde el año 2001)[27].

Ninguno de los tres operadores presentes en el mercado de referencia proporciona estos servicios a terceros hasta el momento presente, pese al interés mostrado por diversos agentes

Han presentado conflicto hasta la fecha por denegación del servicio de acceso un proveedor de servicio (Tele 2) contra las operadoras. Así mismo y bajo la figura de actividades de reventa se han detectado otros conflictos entre ORM y candidatos a proveedores de servicios también por denegación del servicio conflictos que han requerido de la intervención de esta comisión (casos ABBLA vs Vodafone y Comunitel vs. Amena.)

En estos momentos perviven abiertos en esta Comisión tres expedientes por denegación de servicio mayorista de acceso a redes móviles.

En definitiva, el suministro de acceso al mercado mayorista de referencia ha sido limitado, debido a condicionantes regulatorios y en general muy focalizado en el suministro de itinerancia nacional a Retevisión Móvil en su fase de implantación y a Xfera con vistas a la suya. En lo que se refiere a las condiciones de suministro y en particular al precio, en general estos han sido precios superiores a los del mercado minorista con vistas a fomentar la rapidez en el desarrollo de la red propia. De hecho una de las razones alegadas en el pasado por Xfera para no iniciar el desarrollo de su actividad mediante su actual acuerdo de Itinerancia firmado con Vodafone ha sido la incertidumbre sobre la disponibilidad de la tecnología UMTS, y por tanto sobre el tiempo que debería estar prestando el servicio a pérdidas debido a la necesidad de usar un servicio de itinerancia a altos precios.

En resumen los servicios de itinerancia no solo se han suministrado debido a presión regulatoria sino que se han cerrado en condiciones de pérdidas solamente sostenibles por un período relativamente corto por operadores con disponibilidad de espectro, es decir, para otros ORM.

Por tanto, frente a lo alegado por los ORMs es, precisamente, la intervención regulatoria, que pretenden injustificada en este mercado, la que ha sustentado (para muy pocos casos y en condiciones muy determinadas), el acceso a terceros a sus redes, sin que pueda hablarse de una realidad de negociación abierta para ello.

---

[26] La licencia A2 reconoce a sus titulares (OMV) el derecho a la asignación de recursos públicos de numeración del Plan Nacional de Numeración pertenecientes a los rangos correspondientes a los servicios de comunicaciones móviles y a la asignación del código de red móvil (MNC), y de aquellos recursos públicos de numeración necesarios para el establecimiento y explotación de la red que soporta el servicio, pero no se les reconoce el derecho a obtener reserva de frecuencias radioeléctricas para el acceso a los abonados.

[27] Ver Anexo D

El acuerdo de itinerancia nacional entre XFERA y VODAFONE (entonces AIRTEL MÓVIL, S.A.) el 8 de agosto de 2001 se firmó por imposición regulatoria. Concretamente, la cláusula 38 del Pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para la adjudicación por concurso, mediante procedimiento abierto, de cuatro licencias individuales de tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la prestación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación[28] obliga a los titulares de servicios móviles GSM/DCS 1800, que tengan licencia IMT-2000 a facilitar "itinerancia nacional" en cualquiera de las tres tecnologías (esto es para datos o voz), a los "operadores" (se entiende que a XFERA) que no dispongan de licencias GSM/DCS –1800, siempre que se den dos condiciones:

- Que el titular de la licencia UMTS haya iniciado la prestación del servicio en los términos previstos en la cláusula 40 del Pliego.

- Que sus competidores a los que va a demandar itinerancia hayan iniciado "la comercialización, explotación o suministro a los usuarios de ofertas combinadas de servicios IMT-2000 Y GSM o DCS-1800.

Precisamente, sobre esta cuestión se pronunció la CMT mediante Resolución de fecha 11 de octubre de 2001, que se adjunta al presente requerimiento como Anexo C.

El acuerdo de itinerancia nacional entre XFERA y VODAFONE prevé en su cláusula octava que el plazo de vigencia del mismo sería *"cinco años a contar desde la fecha del lanzamiento comercial de Xfera."*

A fecha de hoy XFERA no ha iniciado su lanzamiento comercial. En estos momentos, según consta en el Registro de operadores de la CMT, la fecha prevista de inicio del servicio por parte de XFERA es el 31 de marzo de 2006. Sin embargo, dicha fecha no puede ser tomada como definitiva puesto que XFERA ha ido retrasando progresivamente la fecha de inicio de la prestación del servicio. [29]

Se adjunta como Anexo D copia del Acuerdo de itinerancia nacional de XFERA y VODAFONE. Dicho Acuerdo tiene el carácter de información confidencial.

Con ello, en la práctica, los títulos habilitantes otorgados a operadores para la prestación de servicios sobre redes de acceso móvil han quedado inoperantes en el mercado español y los proveedores de servicios citados no hubieran podido poner sus servicios en el mercado sin la imposición de la obligación por la Comisión.

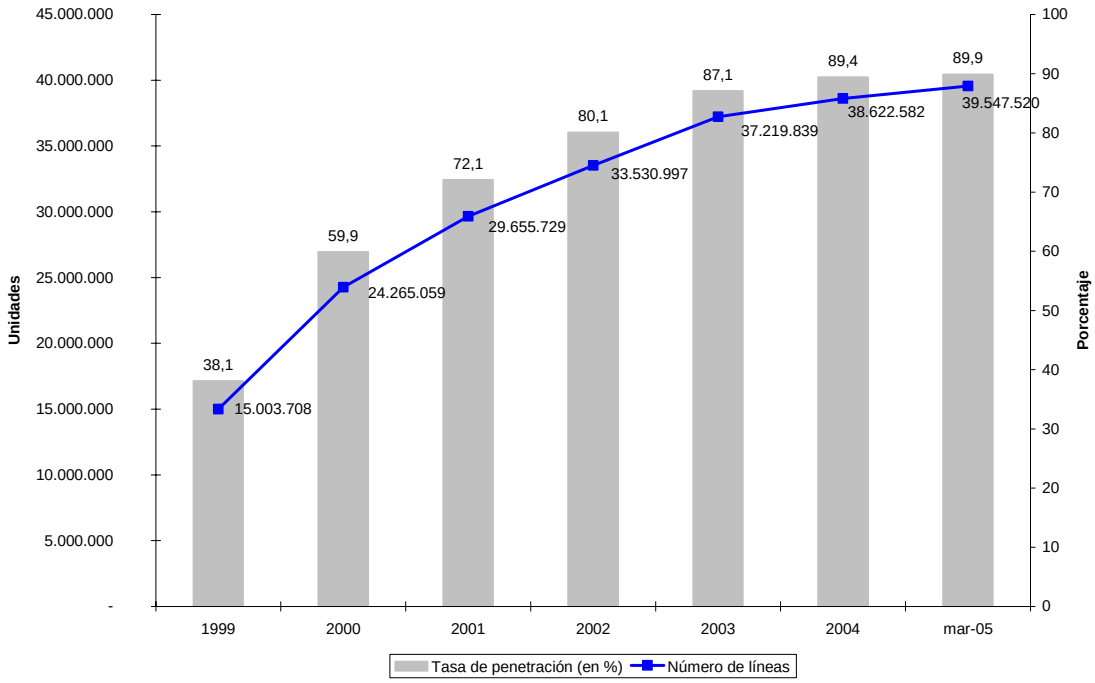
[28] Aprobado por la Orden del Ministerio de Fomento de 10 de noviembre de 1999

[29] Según lo establecido en la Cláusula 37 del Pliego, XFERA debería haber comenzado a prestar el servicio el día 1 de agosto de 2001. Dicho plazo fue prorrogado mediante Resolución del Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información de 26 de julio de 2001, en diez meses adicionales. Posteriormente, XFERA ha ido comunicando a la CMT el retraso en el inicio en la prestación del servicio (30 de junio de 2005, 31 de marzo de 2006).

Estas barreras de entrada, además, cobran intensidad mayor a medida que el mercado alcanza cotas más cercanas a la madurez, lo que para los servicios de voz ya está produciéndose.

La evolución del número de líneas muestra que el mercado objeto de análisis ha experimentado un fuerte crecimiento, pero con tasas paulatinamente menores, tal y como se puede observar en el Gráfico II.3.16. En cuanto a la población, la tasa de penetración se sitúa entorno al 70%, evaluada ésta como el porcentaje de personas con teléfono móvil, y del 30% que carece de teléfono móvil el 90% no tiene pensado adquirir uno[30] . Esto hace pensar que, al menos por número de clientes (no de líneas) de servicios de voz, parece que el mercado minorista se está acercando a la saturación.

Gráfico II.3.16: Evolución del número de líneas y de la tasa de penetración

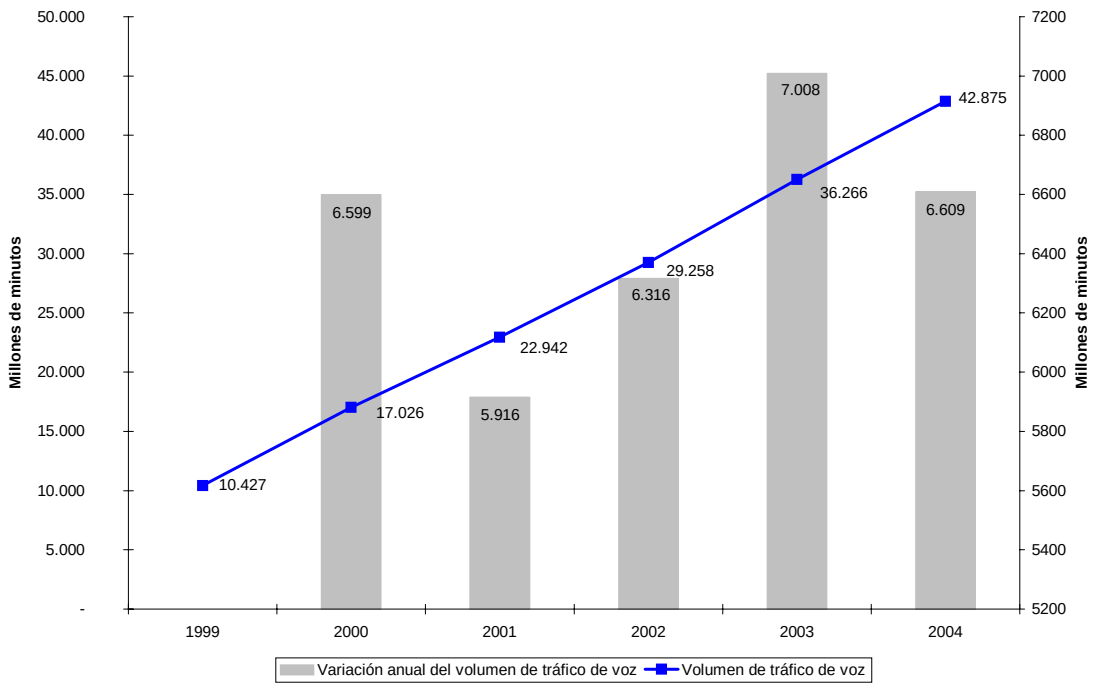


Fuente: Elaboración propia

[30] Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). Barómetro de Enero. Estudio nº 2554. Enero 2004. Barómetro del CIS, Enero 2004. El dato mostrado ha de interpretarse como el % de personas que disponen de, al menos, una línea móvil. Obsérvese que el dato que se suele manejar por los operadores es, directamente, el número de líneas dividido por el número de habitantes, por lo que no tiene en cuenta el hecho de que una misma persona pueda tener dos o más líneas móviles. A esta CMT le parece más adecuado, por tanto, el primer dato, a efectos de valorar el grado de saturación que puede presentar el mercado.

No obstante, el análisis de la evolución del tráfico muestra que también ha ido creciendo a lo largo de este periodo, pero en este caso no se detectan signos de estancamiento, a la vista de las tasas de crecimiento. Del Gráfico II.3.17, se desprende que el tráfico de voz ha crecido a un ritmo constante en el periodo 1999-2004, lo cual constituye un indicio de que su patrón de comportamiento es relativamente estable y por tanto previsible.[31] De hecho, si se analiza la cuota de cada uno de los operadores en relación al incremento anual del tráfico de voz se constata que se aproxima bastante a sus cuotas de mercado. Este hecho no viene sino a reforzar la conclusión de que la tendencia de la demanda de tráfico de voz es predecible, con un grado importante de fiabilidad.

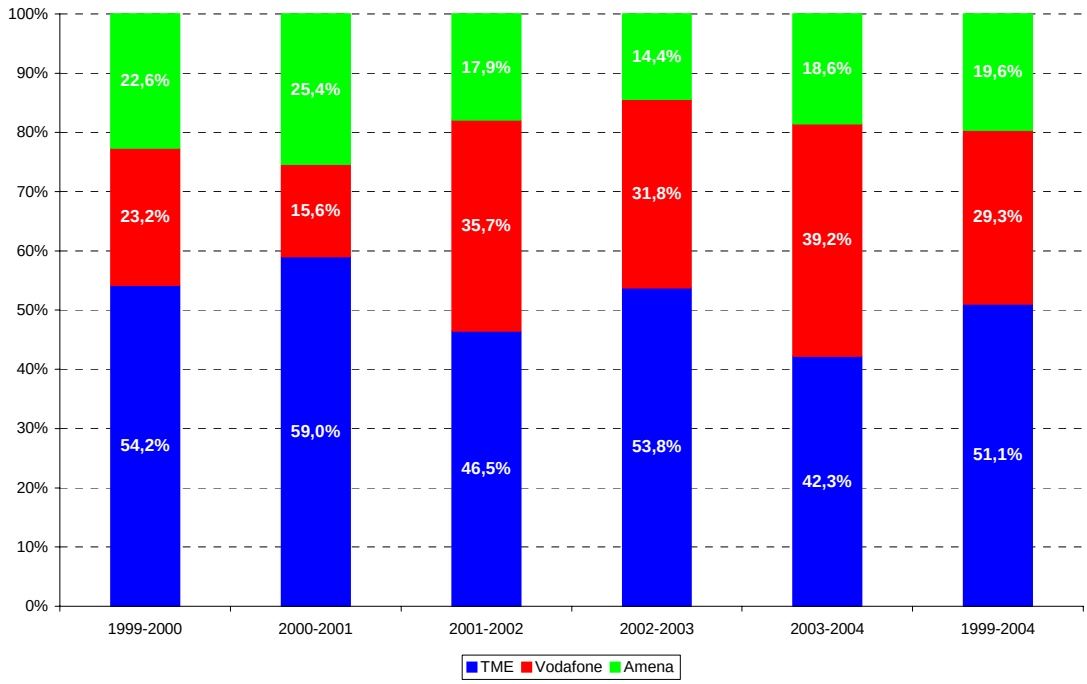
Gráfico II.3.17: Evolución del volumen del tráfico de voz



Fuente: Elaboración propia

[31] En media, el incremento anual del tráfico de voz se sitúa entorno a los 6.490 millones de minutos y con una dispersión sobre la media relativamente baja (desviación estándar es igual a 404.

Gráfico II.3.18: Reparto del incremento del tráfico de voz entre los operadores móviles



Fuente: Elaboración propia

Por su parte, la Tabla II.3.26 muestra que la evolución de los ingresos correspondientes a los servicios incluidos en el mercado objeto de estudio difiere de manera significativa. Los ingresos derivados de los servicios GPRS presentan un gran potencial de crecimiento de la demanda, ya que se han lanzado las ofertas al mercado recientemente. Los ingresos por los servicios de llamadas nacionales y sobre todos los servicios de SMS siguen experimentando tasas de crecimiento importantes, lo que no ocurre con los servicios de acceso (cuotas de alta y abono).

Tabla II.3.26: Evolución de los ingresos correspondientes a los diferentes servicios finales de telefonía móvil

	2000	2001	% variación	2002	% variación	2003	% variación	2004	% variación
Cuotas de alta y abono	462,77	451,91	-2,4%	309,55	-31,5%	190,00	-38,6%	197,81	4,1%
Mensajes cortos	302,78	657,95	117,3%	952,24	44,7%	1208,14	26,9%	1375,91	13,9%
Itinerancia de clientes propios	218,36	231,17	5,9%	300,85	30,1%	371,46	23,5%	432,10	16,3%
Servicios GPRS, WAP	-	-	-	6,30	-	49,81	690,5%	154,89	211,0%
Tráfico cursado	3892,82	4975,25	27,8%	5883,98	18,3%	6992,07	18,8%	8136,70	16,4%
Total servicios finales	4876,73	6316,28	29,5%	7452,92	18,0%	8811,47	18,2%	10296,70	16,9%

Fuente: Informes Anuales de la CMT

Por tanto, se puede afirmar que, pese a la elevada penetración de líneas, el mercado minorista relacionado con el de referencia está en crecimiento. Equivalentemente, a pesar de que la base potencial de clientes da síntomas de agotamiento, no ocurre lo mismo con las posibilidades y consumos que dichos clientes dan a los servicios. Esto es ciertamente más importante ante la aparición de servicios sobre tecnología UMTS[32]. De hecho, algunos analistas sostienen que si bien es cierto que el volumen de tráfico de voz ha experimentado un gran crecimiento, se ha constatado que menos del 30% de todas las comunicaciones de voz que se establecen en Europa se realizan por medio de redes móviles[33]. Por un lado, hay razones para pensar que el volumen de tráfico de voz puede aumentar en el corto y medio plazo. Por otro, las previsiones de demanda que realizan los operadores revelan que este mercado presenta un gran potencial de desarrollo, sobre todo en lo que concierne a los servicios de datos. No obstante, estas predicciones presentan un elevado grado de incertidumbre por tratarse de servicios nuevos cuya aceptación por parte de los usuarios no está clara. En ese sentido los operadores están desarrollando sus estrategias comerciales con el objeto de que se introduzca y se generalice el uso de los nuevos servicios de datos de valor añadido, como ha ocurrido con los mensajes SMS. El desconocimiento sobre cuáles

[32] Además, hay que pensar que la base potencial de clientes se podría extender considerablemente con la prestación de servicios de datos, alcanzando no solo a las personas sino también a máquinas.

[33] "*Separate research conducted by Deloitte Research in 2003 indicates that fewer than 30% of all voice calls in Europe are made on wireless networks, and of those wireless calls made, less than 40% are returned via mobiles*", Foggin, N.: Finding your voice. Total Telecom Magazine, February 2004, Pag. 42.

son los servicios que pueden tener éxito entre los usuarios dificulta el poder realizar previsiones fiables.

En definitiva, la demanda de los servicios de telefonía móvil se caracteriza por haber alcanzado la madurez en términos de penetración en la población. Sin embargo, el tráfico de voz presenta una tendencia creciente, estable, con indicios de mantenerse en el corto y medio plazo, y predecible. Así, los ingresos por línea continuarán creciendo, casi con absoluta seguridad por un mayor consumo de tráfico telefónico, y también, aunque con mayor incertidumbre, por una creciente participación de los servicios de datos en el consumo de los clientes.

d) Competencia potencial.

Alegan los operadores que la CMT no valora suficientemente la posible competencia potencial, definida como la posibilidad de que operadores no presentes en el mercado entren en él contrarrestando el poder de los operadores establecidos.

Pues bien, de nuevo debe reiterarse el análisis realizado en los documentos anteriores de la CMT en los términos en que fue notificado a la CE.

Tampoco la entrada de competidores potenciales parece una vía de compensación del poder de control que la disponibilidad de la red de acceso otorga estos operadores en el período contemplado en el presente análisis. La entrada del cuarto operador, aún no producida, exigirá a éste afrontar importantes obstáculos, insalvables, sin acuerdos de acceso con los operadores hoy establecidos.

Tampoco las tecnologías hoy emergentes de acceso inalámbrico o la disponibilidad de espectro en un eventual mercado secundario, aparecen como alternativas de suministro para los operadores carentes de derechos de uso del espectro.

De acuerdo con las disponibilidades de recursos radioeléctricos y las tecnologías disponibles existen distintas posibilidades para la entrada de nuevos agentes en el mercado minorista.

i) Entrada de XFERA en el mercado.

La primera y más obvia opción sería la puesta en explotación de los recursos asociados a la licencia de XFERA. Esta opción ha estado disponible jurídicamente desde hace casi 5 años y técnicamente desde hace dos, momento en el que la disponibilidad de la tecnología UMTS fue un hecho. Sin embargo a pesar de dichas disponibilidades XFERA no ha iniciado su actividad, ni siquiera en la fase de implantación de red. Y esto considerando además que XFERA dispone desde hace casi tres años de un acuerdo de itinerancia nacional firmado con un ORM presente en el mercado. Ello nos lleva a pensar que existen otras barreras de entrada además de la disponibilidad de espectro o de un acuerdo de acceso.

Un aspecto importante es considerar el grado de madurez alcanzado actualmente por el mercado en términos de usuarios y la necesidad para un entrante de asumir importantes costes hundidos, no solo compuestos de las inversiones en red sino también por los pagos por servicios de itinerancia y por el coste de adquisición de clientes especialmente alto en una situación de mercado maduro, en el que el crecimiento debido a nuevos clientes se ralentiza, y el operador entrante deberá captar su cuota en gran medida a partir de los clientes de los operadores ya establecidos.

Como ya se ha comentado esta opción hasta la fecha no se ha materializado y no hay garantías de que en el futuro las condiciones del mercado evolucionen a situaciones mas favorables a dicha entrada, ya que el tiempo juega a favor de los operadores establecidos.

Las alegaciones de los operadores en este punto quedan, de nuevo, desvirtuadas por la validación que la CE ha hecho, para el momento actual, de la valoración que de este elemento realiza la CMT.

En efecto, en un mercado con un nivel de penetración tan elevado, con unas barreras de entrada y costes de cambio significativos y una importante incertidumbre en relación a la demanda de los servicios móviles de tercera generación, la potencial actividad comercial de XFERA no parece constituir una amenaza capaz de impedir a los tres operadores desarrollar prácticas coordinadas en el plazo contemplado de dos años.

Además, y por lo que se refiere a la situación en el mercado mayorista, la entrada de Xfera no generará, previsiblemente, alteración de sus condiciones en el plazo de dos años.

ii) El empleo de otras tecnologías radioeléctricas disponibles

Una segunda opción de entrada en el mercado de referencia (mayorista) sería mediante la utilización de tecnologías radioeléctricas basadas en recursos de espectro disponibles (no asignados a los ORM o a empresas de sus grupos empresariales). A este respecto las únicas tecnologías que cumplirían con dichas condiciones serían las basadas en los estándares WI-FI y WI-MAX, especialmente esta última, ambas tecnologías asociadas con el uso de voz sobre protocolo IP. Sin embargo dado su carácter incipiente (los estándares aún no están ni completos ni consolidados), la escasez de equipamiento disponible, y el carácter limitado de recursos radioeléctricos atribuidos, no se puede considerar a estas tecnologías como alternativas validas a las redes de los ORM.

Incluso aunque su nivel de madurez fuera mucho mayor que el actual, es dudoso que dichas tecnologías fuesen una alternativa a las redes móviles, sino mas bien un complemento a las mismas.

Con el tiempo y complementados por servicios mayoristas de itinerancia es posible que operadores basados en estas tecnologías pudiesen componer una oferta

alternativa a las redes de tercera generación de los ORM, pero desde la perspectiva actual y de forma autónoma dicha opción no es una alternativa viable en el horizonte temporal del presente análisis.

iii) La utilización directa de la voz sobre IP.

Cabría considerar como opción tecnológica el suministro de servicios de voz sobre IP en movilidad utilizando como soporte los accesos de comunicaciones de datos para acceder a Internet suministrados por los ORM mediante sus redes de tercera generación (los accesos GPRS son insuficientes). Sin embargo esta posibilidad requeriría por un lado un nivel de transparencia de dichas redes a nivel IP similar a los accesos de banda ancha de las redes fijas, algo que no se cumple en esto momentos. A ese respecto es preciso destacar que al contrario que en el caso de las redes fijas, los ORM integran verticalmente las funciones de ISP. Por lo que el desarrollo de una aplicación de voz sobre IP sobre dichos accesos requeriría la aceptación de dichos operadores.

Por otra parte el suministro de servicios de voz sobre IP sobre accesos UMTS capaces de competir con los propios servicios de voz de dichas redes no dejaría d ser un fenómeno de arbitraje entre los precios de voz UMTS y los precios de los servicios de datos. En particular requeriría de la existencia de tarifas planas sin restricciones en las redes UMTS algo que hoy por hoy no existe.

Como consecuencia tampoco esta opción se podría considerar como una alternativa viable a las redes móviles

iv) El suministro de acceso mayorista por los ORM.

La cuarta y ultima opción de entrada al mercado minorista sería a través del suministro de acceso al mercado mayorista de referencia por parte de alguno o todos los ORM. Sin embargo hasta la fecha ese suministro no se ha prestado espontáneamente, de hecho hasta la fecha y en ausencia de regulación se ha constatado que todos los ORM presentes en el mercado han rehusado suministrar acceso a terceros a los servicios mayoristas que constituyen el mercado de referencia.

e) Diferencias en cuotas en el mercado minorista.

Los ORMs alegan que la asimetría de sus cuotas impide considerar que puede existir interés común en el mercado analizado.

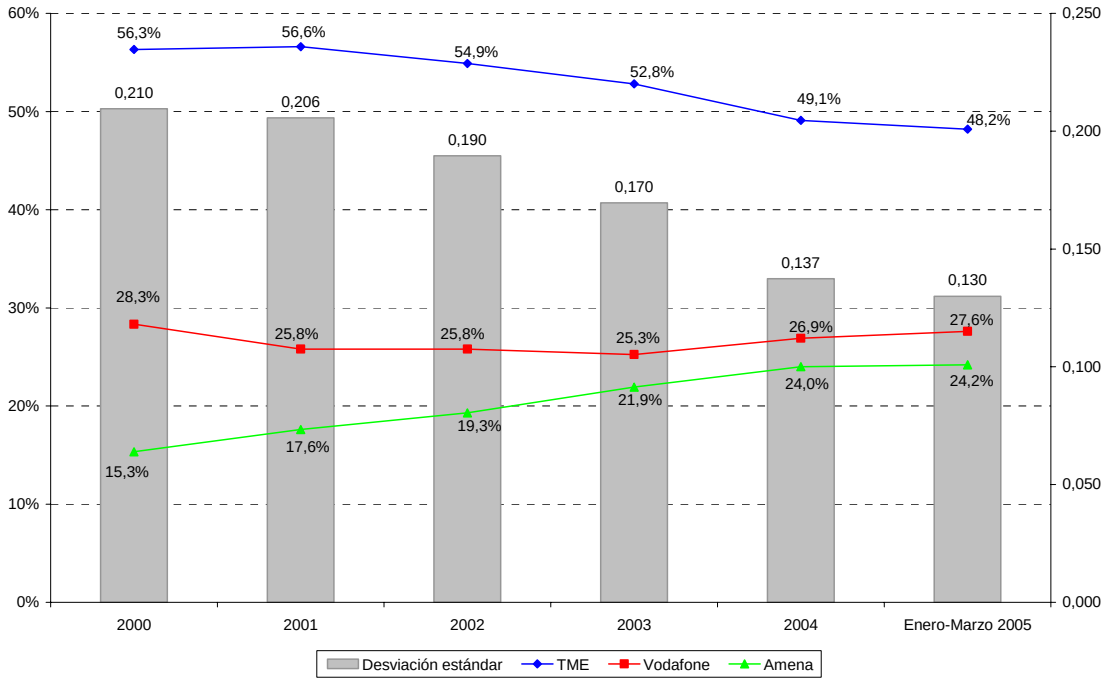
La asimetría de cuotas en el mercado minorista directamente relacionado con el analizado aquí, no permite, per se, excluir la existencia de una PSM conjunta en el mercado analizado.

En efecto, en el mercado minorista, la diferencia de cuota supera el 10% pero son relevantes a estos efectos los análisis de la tendencia a una cierta estabilidad que se observa desde 2001 y la tendencia a la convergencia, lo que unido al altísimo grado de concentración del mercado y las barreras de entrada descritas, no permite excluir la existencia de PSM en el mercado mayorista.

Existe una paulatina y continuada tendencia en cuanto al acercamiento de cuotas entre los tres operadores. Además el primer operador carece de capacidad para actuar con independencia de los otros dos, los cuales tienen, en principio, poder para replicar las estrategias competitivas del líder.

Resulta relevante, a esos efectos, la evolución de esa diferencia entre las cuotas de los operadores que refleja el Gráfico siguiente en el que se constata que las diferencias de las cuotas de mercado se vienen reduciendo desde el año 2000. De hecho, la desviación estándar de las cuotas de mercado se ha reducido en un 38%.

Gráfico 19: Cuota de mercado por clientes



Es previsible que esa tendencia a aproximarse las cuotas se mantenga lo cual no implica, en modo alguno, que las cuotas de los tres operadores se vayan a igualar en el período de tiempo de vigencia de la presente medida.

f) Simetría en costes.

De nuevo, los ORMs consideran que la asimetría de sus costes impide justificar la existencia de interés común en la negación del acceso a terceros.

No se trata aquí de establecer una plena simetría de costes de los tres operadores.

Es cierto que, dada la mayor importancia que tienen los costes variables, sobre todo los sensibles al tráfico, en una red de telefonía móvil, la existencia de volúmenes de tráfico distintos en los tres operadores, es relevante.

Ahora bien, esta Comisión dispone actualmente de las contabilidades de costes de los tres operadores. Dado que las diferencias de cuotas de mercado se identifica, esencialmente, entre TME y Vodafone en el mercado minorista, la diferencia en costes relevante sería la existente entre ellos.

En este sentido, la distribución entre costes fijos y variables es similar entre los dos operadores considerados, frente a sus diferencias en cuota. Así, para los costes totales, la divergencia no llega a los 11 p.p. (TME tendría un 33,55% de costes fijos, en tanto que en VODAFONE son el 44,20%). De nuevo, aun cuando no es exactamente igual la distribución entre costes fijos y variables presenta una diferencia pequeña entre los dos operadores como para que no pueda descartarse la posibilidad de una coordinación de comportamientos entre ellos con el objeto de maximizar el beneficio de todos ellos. Es más, los tres operadores han desplegado redes con una cobertura nacional y los tres operadores gozan de capacidad excedente, que sólo se ve alterada, prácticamente por igual, en determinadas localizaciones geográficas y momentos puntuales.

Las diferencias más significativas en la estructura de costes surgen como consecuencia de que TME y Vodafone explotan las bandas de frecuencia 900 MHz y 1800 MHz mientras que Amena solo explota la banda de 1800 MHz. No obstante, esta situación cambiará a raíz del resultado de la convocatoria y resolución para el otorgamiento de tres bloques de frecuencias en la banda 900 MHz, en el que Amena consiguió dos bloques.

Con objeto de actualizar, a petición de la CE, la estimación de la estructura de costes de los operadores móviles en España, se han utilizado los datos aportados por cada operador para el ejercicio 2004, siendo éstos los últimos disponibles. Se debe señalar que los datos del ejercicio 2005 están actualmente en proceso de auditoria interna a efectos de presentarlos antes del 31 de julio de 2006, por obligación regulatoria.

Se han analizado todos los costes de cada uno de los operadores clasificándolos según costes fijos y variables. Para determinar la categoría en la que se debe agrupar cada partida de coste, se ha utilizado el método clásico de separación de costes fijos y variables, de tal manera que se entienden por costes fijos los que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que corresponden con una cuantía determinada, independientemente del volumen de negocio. En sentido contrario, se han considerado como variables aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la empresa.

Tabla 27: Distribución de los costes totales

Operador	TME	VODAFONE	AMENA
Fijo (%)	**35,56**	**40,29**	**40,73**
Variable (%)	**64,44**	**59,71**	**59,27**

A la vista de la

Tabla 27 se constata que la diferencia en el porcentaje de costes fijos de TME con respecto a Vodafone y Amena se sitúa entorno a 5 p.p. Por tanto, se mantiene la conclusión de que la estructura de costes no es lo suficientemente diferente como para imposibilitar la coordinación.

En lo que respecta al impacto del diferente tráfico de las redes de los ORM, es indudable que la existencia de costes fijos asociados al despliegue de una red de acceso (que garantiza los niveles de cobertura actuales) conlleva que Vodafone y Amena con tráficos menores soporten unos costes unitarios superiores. Sin embargo, se debe precisar que esta diferencia tampoco debiera ser excesivamente grande por el menor peso relativo de los costes fijos de la red móvil con respecto a los costes variables. De hecho, la red de telefonía móvil no presenta unos costes fijos de red tan elevados como una red fija ya que su dimensionamiento se puede ajustar con mayor facilidad al volumen de tráfico y a los puntos geográficos con mayor concentración de llamadas. Así la Comisión de Competencia británica indicó que "una vez que un operador ha alcanzado una cuota de mercado entre el 20% y 25% del mercado, las economías de escala que puede conseguir incrementado su cuota son muy limitadas"[34].

La principal diferencia entre los costes de Amena, por un lado, y TME y Vodafone, por otro lado, en ese periodo se debía a que la primera sólo disponía de espectro en la banda de frecuencia 1800 MHz. Como consecuencia de esto, Amena tenía que desplegar un mayor número de estaciones base para garantizar una cierta cobertura y una calidad de comunicación similares a las de sus competidores. Esto se traduce en unos mayores costes unitarios para Amena frente a sus competidores y constituye la principal diferencia en costes.

[34] http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2003/fulltext/475c2.pdf.

"This economy of scale is more significant at lower traffic volumes; once an MNO has captured between 20 and 25 per cent of the current total market volume, there are only very limited remaining economies of scale." (Página 69, nota a pie de página).

No obstante, en el próximo periodo de dos años, Amena estará en disposición de equilibrar parcialmente su desventaja competitiva ya que en junio de 2005 obtuvo dos bloques de 3 MHz en la banda 900MHz[35] que salieron a concurso a raíz de la ORDEN ITC/954/2005, de 12 de abril de 2005, por la que se aprueba el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para el otorgamiento por concurso de tres concesiones de uso privativo de dominio público radioeléctrico para el ejercicio de los derechos de uso de un bloque de frecuencias para la prestación del servicio de telefonía móvil automática GSM en la banda de 900 MHz, y se convoca el correspondiente concurso (publicada el 14 de abril en el Boletín Oficial del Estado). Asimismo, la fecha a partir de la cual Amena podrá hacer uso de estas frecuencia es el 1 de enero de 2006.

En resumen, estimamos que las diferencias entre los tres operadores móviles en las estructuras de costes y en los costes unitarios son de pequeña entidad. Es decir, no eliminan o compensan los incentivos que tienen los tres operadores para adoptar una acción coordinada. Más aún, es previsible que en el próximo periodo de dos años la principal diferencia derivada de las bandas de frecuencias que explotan los ORM se reduzca ya que, como consecuencia del concurso de concesión de frecuencias citado, los tres ORMS están casi equiparados en cuanto a disposición de espectro de frecuencias.

g) Elasticidad residual.

Existen ciertas diferencias en la elasticidad residual de la demanda en el mercado minorista, entre los diferentes operadores. De hecho, medida mediante los índices Lerner, de los tres operadores por separado, se observa que TME presenta el más elevado, lo cual es consistente con su cuota; sin embargo, la diferencia respecto de AMENA ha ido reduciéndose en un rápido proceso de convergencia entre el primer y el tercer operador, superando actualmente el índice de AMENA al de Vodafone.

De esta manera, que la diferencia en el margen sobre costes de los tres operadores presente una constante tendencia a la convergencia, que el tercer operador por cuota se sitúe en este sentido por delante del segundo y que el nivel se mantenga sobre el 0,25, son factores que impiden descartar que, a pesar de las diferencias entre ellos, no se dé una PSM conjunta.

h) Predecibilidad de comportamientos de los competidores.

La madurez del mercado, medida en términos de predecibilidad de la oferta y demanda, constituye también un parámetro relevante a la hora de determinar si la estructura de un mercado dado puede propiciar la existencia de PSM conjunta.

La demanda, en el mercado de referencia, está constituida por el autoconsumo de los propios operadores (plenamente satisfecha por la oferta) y por la demanda no satisfecha de los prestadores de servicio que intentan alcanzar un acuerdo con alguna de las tres operadoras como revendedores o como operadores virtuales.

[35] El bloque restante de 4 megahercios fue otorgado a TME.

Si, en razón de la estricta integración vertical que operan, aproximamos las características de la demanda mayorista a las del mercado minorista podemos determinar, como ya se ha visto anteriormente, que tal característica concurre en el presente mercado.

i) Conclusión

Las características descritas, en términos de control de instalaciones esenciales, concentración, fuertes barreras a la entrada, falta de competencia potencial son tales que configuran, a juicio de esta Comisión y a los efectos del art. 14 de la Directiva marco, una situación de mercado en la que los operadores presentes se encuentran en posición de incidir de manera apreciable, determinándolas, en las condiciones en que se desarrolla la competencia en los mercados descendentes habiéndose constatado en el pasado tal capacidad.

Dadas estas condiciones estructurales, los incentivos de estos operadores a mantener las condiciones competitivas inalteradas son elevados.

A tenor de las características estructurales analizadas, los operadores móviles presentes en el mercado de referencia tienen un elevado incentivo a denegar el acceso a los servicios mayoristas a terceros agentes, que pudieran utilizarlos para la prestación de servicios minoristas de telefonía móvil, en competencia con ellos. Al negar el acceso en el mercado mayorista, priva a los operadores demandantes de la posibilidad de competir en el mercado minorista. De esta forma, se reservan dicho mercado, manteniendo el modelo de competencia que han desarrollado y los niveles tan altos de rentabilidad sin la amenaza de un/os nuevo/s competidor/es (que puedan alterar la situación “status quo”). La única contrapartida es la pérdida de los ingresos correspondientes al acceso, que en todo caso, representarían un porcentaje reducido en comparación con los ingresos que pudieran obtener por el servicio móvil minorista.

El interés que en este entorno de situación tendría un ORM por suministrar acceso a agentes terceros al mercado mayorista de referencia, sólo se basaría en la necesidad de captar más rápidamente una cuota de mercado suficiente para consolidarse en el mismo. Para hacer eso el ORM debe encontrase en una situación tal que disponga de red excedentaria suficiente y no disponga de cuota suficiente para equilibrar sus gastos de red. En una palabra un ORM se puede sentir motivado para suministrar red a terceros, lo que siempre le implicaría reducir sus márgenes, si a cambio de ello dichos agentes le proporcionan un incremento de su negocio mediante el aumento de su cuota de mercado. De esa forma se trataría de una decisión basada en el intercambio de margen por cuota que le debería resultar positivo en la medida en la que un efecto negativo la pérdida de margen fuera compensado a medio plazo por el positivo de ganancia de cuota de mercado.

Sin embargo esta estrategia no dejaría de ser notada por los otros ORM competidores ya que el mercado es suficientemente transparente para percibir la aparición de otros agentes. En ese sentido son varias las respuestas posibles de los otros ORM para impedir la pérdida de cuota: recurrir a agentes con potencial comercializador similar para equilibrar la situación lo que llevaría a su vez a un intercambio de margen por recuperación de cuota. A medio plazo esta iniciativa sería neutralizada en una posición

de equilibrio distinta caracterizada por una perdida de margen de todos los ORM a favor de los nuevos entrantes en el mercado; proceder a una rebaja directa de sus precios finales eliminando los márgenes con los que operase el operador entrante, entre otras.

En definitiva, la identificación de tal comportamiento por los demás operadores resultaría fácilmente detectable y la reacción de los demás operadores, bien identificable, sea por la vía de una reducción de precios en el mercado minorista, sea mediante medidas en los mercados mayoristas.

Otro aspecto importante de este proceso es que una vez iniciado el mismo el retroceso a la posición de partida sería irreversible, ya que es impensable que los nuevos agentes, una vez asentados en el mercado fueran a desaparecer. Conocedores los ORM de las consecuencias de iniciar una política de apertura del acceso a terceros y no encontrándose ante una necesidad de hacerlo por haber alcanzado un nivel de cuota de mercado suficiente, ninguno tomara dicha iniciativa que rompería un statu-quo suficientemente satisfactorio.

En definitiva, se dan en el mercado rasgos que tienden a que “cada operador sepa que una actuación altamente competitiva por su parte, dirigida a incrementar su cuota de mercado provocaría una actuación idéntica por parte de los demás, de manera que no obtendría ningún beneficio de su iniciativa” tomando cada uno “conciencia de los intereses comunes” (apdo. 91 de las Directrices y S. Gencor) y, por tanto, las características propias de una PSM conjunta a los efectos de la aplicación de la regulación sectorial teniendo en cuenta que, tratándose de obligaciones ya existentes, no puede entenderse que, por haber surtido su efecto en la situación competitiva preexistente, hayan dejado de estar justificadas.

El grueso de las alegaciones de los operadores de redes móviles se centra, precisamente, en la negación de la concurrencia de los elementos que permiten identificar, por una parte, el interés común de los operadores (punto focal en terminología de la CE) y, por otra, los mecanismos de retorsión de que dispondrían frente a una eventual ruptura de la disciplina existente.

Pues bien, la literalidad de la comunicación de la CE es suficientemente expresiva de la valoración que le merece el análisis efectuado por la CMT, corroborando que, en cuanto al primero de los elementos, la CMT no lo identifica explícitamente en el nivel minorista pero “pese a ello, ha demostrado un alineamiento en las estrategias comerciales de los tres operadores…., así como que es creíble que una desviación de cualquier operador hacia una más agresiva (y menos rentable) competencia en precios sería fácilmente detectada por los ORMs que no se hubieran desviado”.

Por lo que se refiere a los mecanismos de retorsión, el análisis recogido por la CMT resulta confirmado por la CE tanto en los mecanismos de retorsión identificados en el mercado mayorista mismo, como, sobre todo, por los identificados en el mercado minorista conexo: a saber, “las guerras de precioso, más generalmente, romper los fundamentos de la estrategia comercial seguida por los tres ORMs hasta la fecha (

esquemas tarifarios complejos y no transparentes, altos precios con subsidios de terminales).”

Pues bien, la CE considera que cualquiera de estas reacciones “tendría un efecto disciplinador sobre el operador que se ha desviado. En particular, se ve que este mecanismo de retorsión sería rápidamente implementado a raíz del nivel de portabilidad en España.

La portabilidad y la tasa de churn muestran que una alta proporción de los consumidores son capaces de cambiar de un operador a otro en el mercado español”, concluyendo que “Estos mecanismos a nivel minorista pueden considerarse, por tanto, como creíbles instrumentos de retorsión”

II.4 ANÁLISIS DE LAS OBLIGACIONES SUSCEPTIBLES DE SER IMPUESTAS A LOS OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO EN EL MERCADO

II.4.1 Principios a aplicar por el regulador en la elección de las obligaciones más idóneas

A la hora de decidir qué obligaciones se han de imponer a los operadores con PSM en un determinado mercado, la normativa establece una serie de principios que explícita e implícitamente deben guiar a las Autoridades Nacionales de Regulación (en adelante, ANR) en la selección de las obligaciones. Así, el Artículo 10.4 de la LGTel (recogiendo el Artículo 8 de la Directiva de Acceso) establece que las obligaciones han de basarse en la índole del problema detectado, guardar proporción con éste y justificarse a la luz de los objetivos enumerados en el Artículo 3 de la LGTel recogiendo el artículo 8 de la Directiva Marco.

Así pues, las obligaciones seleccionadas deben estar basadas en la naturaleza del problema identificado. En este sentido, los problemas competitivos en los mercados minoristas correspondientes fueron identificados y sometidos a preconsulta pública, según se ha descrito en el apartado de Antecedentes de Hecho.

Por otro lado, las ANR deben tomar decisiones razonadas de una manera transparente que respeten los principios de proporcionalidad y que estén en línea con los objetivos fijados en la Directiva Marco. Las decisiones deben incluir consideraciones de obligaciones alternativas cuando sea posible, por lo que se debe elegir la obligación que suponga menor carga. Además, las decisiones deben tener en cuenta los efectos en los mercados conexos.

Asimismo, las ANR, cuando seleccionen las obligaciones que se va a imponer al operador con PSM, deben tener presente los objetivos fijados en el Artículo 8 de la Directiva Marco. Estos objetivos son, entre otros:

- Fomentar la competencia en el suministro de redes de comunicaciones electrónicas, servicios de comunicaciones electrónicas y recursos y servicios asociados, entre otras cosas:

a) Velando por que no exista falseamiento ni restricción de la competencia en el sector de las comunicaciones electrónicas;
b) Promoviendo una inversión eficiente en materia de infraestructuras y fomentando la innovación; y
c) Promoviendo un uso eficiente y velando por una gestión eficaz de las radiofrecuencias y de los recursos de numeración

- Contribuir al desarrollo del mercado interior, entre otras cosas:
  a) Cooperando mutuamente y con la Comisión, de forma transparente, para garantizar el desarrollo de prácticas reglamentariamente coherentes y una aplicación coherente de la Directiva Marco y de las directivas específicas.

Finalmente, el artículo 10.4 de la LGTel establece que preferentemente se impondrán obligaciones en materia de acceso, interconexión, selección y preselección, frente a otras con mayor incidencia en la libre competencia. Dicho de otra forma, a la hora de confrontar problemas de competencia en un determinado mercado, preferentemente habrán de imponerse obligaciones con efecto en los mercados mayoristas, y solo cuando estas medidas no garanticen la competencia efectiva en el mercado de referencia, habrán de imponerse en los mercados minoristas.

Junto a estos principios explícitos en la normativa vigente, existen otros que se desprenden de la misma, sin estar enunciados de forma explícita, tal y como se recogen en el documento *ERG Common position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework*[36] (en adelante, la Posición Común). Así, las ANRs deberán tener en cuenta las siguientes ideas a la hora de elegir las obligaciones a imponer a operadores con PSM:

- En los casos en que la competencia basada en infraestructuras sea poco probable debido a la presencia persistente de economías significativas de escala o alcance y otras restricciones a la entrada, las ANR deberán asegurar un acceso suficiente a los inputs mayoristas.

- En los casos en que la duplicación de la infraestructura del incumbente parezca factible, las obligaciones deben generar incentivos que asistan al proceso de transición a un mercado en competencia sostenible.

Se han elegir obligaciones de tal modo que, para la parte regulada, el beneficio de su cumplimiento sea mayor que el beneficio de su infracción.

II.4.2 Identificación de prácticas anticompetitivas en el mercado de referencia y relacionados

Como queda dicho, las obligaciones seleccionadas deben estar basadas en la naturaleza del problema identificado. La Posición Común identifica un conjunto detallado de categorías de problemas de competencia que pueden presentarse en los

[36] ERG (03) 30 rev1: ERG Common Position on the Approach to Appropriate Remedies in the New Regulatory Framework, aprobado en la Sesión Plenaria ERG 8, de 1 de abril de 2003

mercados de comunicaciones electrónicas, así como las obligaciones asimétricas que, en principio, cabe imponer a los operadores declarados con PSM en un mercado para tratar de solucionar dichos problemas.

Dicho documento, que refleja la posición común de la CE y de las ANRs de los Estados Miembros de la UE, proporciona una guía consistente para la imposición de obligaciones a operadores con PSM, respetando el principio de relación con el problema de competencia identificado, con el efecto añadido de armonización de las obligaciones ante un mismo problema de competencia. Por tanto, en el presente análisis, se utilizará tal documento como referencia.

En concreto, se han identificado los siguientes problemas:

- Negativa de suministro/acceso en el mercado de referencia

Los operadores presentes en el mercado de referencia tienen un elevado incentivo a denegar el acceso a los servicios mayoristas a terceros agentes, que pudieran utilizarlos para la prestación de servicios minoristas de telefonía móvil, en competencia con ellos. Al negar el acceso en el mercado mayorista, priva a los operadores demandantes de la posibilidad de competir en el mercado minorista. De esta forma, se reservan dicho mercado, con la única contrapartida de perder los ingresos correspondientes al acceso, que en todo caso, representarían un porcentaje reducido en comparación con los ingresos que pudieran obtener por el servicio móvil minorista.

Como se ha explicado en el apartado de valoración de los incentivos a la coordinación, ninguno de los tres operadores presentes en el mercado de referencia proporciona estos servicios a terceros hasta el momento presente, pese al interés mostrado por diversos agentes; siendo, esta circunstancia contraria a la tendencia que se ha podido apreciar en otros países del entorno.

Como evidencia adicional de ese comportamiento, las empresas solicitantes de acceso han interpuesto conflictos de acceso a las redes de los operadores móviles. Con respecto a los operadores móviles virtuales, TELE2 ha denunciado a los tres operadores móviles por negativa de acceso.[37] Con respecto a la reventa, Abbla Mobile planteó un conflicto de acceso a Airtel S.A. (actualmente, Vodafone) derivado de las restricciones impuestas por esta última entidad para el acceso a su red y a los demás servicios pactados en el correspondiente contrato[38].

Con esta evidencia, no parece suficientemente justificado argumentar que la ausencia de acuerdos se explica por la ausencia de acuerdos beneficiosos para las dos partes o por la existencia de la obligación de no discriminación. Con respecto a esto último,

[37] Expedientes RO 2004/1810 (contra TME), RO 2004/1813 (contra Vodafone) y RO 2004/1814 (contra Amena).

[38] Expediente RO 2002/7056. En el resuelve de dicho expediente se estima la petición de ABBLA MOBILE, S.A. y se obliga a AIRTEL MÓVIL, S.A. a prestar sin restricción alguna el servicio telefónico móvil a ABBLA MOBILE, S.A. en las condiciones establecidas en el Acuerdo de Servicio GSM AIRTEL existente entre las partes de acuerdo

existe casos que muestran que la obligación de no discriminación no constituye un impedimento absoluto. En el Reino Unido, donde los OMVs y, sobre todo, los PSI han tenido un éxito importante, existía (con anterioridad a la definición y análisis de mercado del nuevo marco regulatorio) la obligación de atender peticiones razonables de acceso y obligación de no discriminación para operadores con PSM. De igual modo, en Holanda el operador móvil KPN también tenía impuesta la obligación de no discriminación y, sin embargo, llegó a un acuerdo con Debitel Nederland e Intercity.

- Tácticas dilatorias

Aun sin negar el acceso a los servicios mayoristas incluidos en el mercado de referencia, los operadores con PSM podrían usar tácticas dilatorias, ofreciendo el acceso en un momento más tardío en comparación con el acceso ofrecido a la propia empresa o a una filial en el mercado minorista, de modo que se obstaculizara la competencia en este mercado. Estas tácticas pueden adoptar varias formas y realizarse con gran facilidad, retardando las negociaciones en el tiempo o justificando la existencia de problemas técnicos irreales.

La motivación para tales prácticas puede ser doble: por un lado, dilatar lo más posible en el tiempo la entrada de competidores al mercado minorista, dado que dicha entrada podría suponer la erosión del margen de beneficio de las empresas establecidas. Por otro lado, si los operadores con PSM pretenden lanzar un producto nuevo, el retrasar la entrada de la competencia les permitiría lograr ventajas de ser primero (*first mover advantage*), lo que podría suponer un incremento de coste así como restricciones en las venta para el entrante.

II.4.3 Mantenimiento y modificación de las obligaciones.

Así pues, en el mercado de referencia se han detectado tres problemas de competencia, uno presente (la negativa de suministro) y uno potencial (tácticas dilatorias).

De acuerdo a la Posición Común, para resolver el problema de la negativa de suministro es necesario:

i) asegurar el acceso a los recursos necesarios, y

ii) fijar un precio adecuado para el recurso utilizado.

Según el anterior punto i), el problema de negativa de suministro en el mercado de referencia puede tener solución en el Artículo 10 del Reglamento (artículo 12 de la Directiva de Acceso). En ella se establece que los Estados velarán por que sean satisfechas todas las solicitudes razonables de acceso a elementos específicos de las redes y a los recursos asociados de los operadores con PSM en el mercado mayorista, así como las relativas a su utilización.

Por otra parte, según el punto ii) resulta necesario fijar un precio adecuado para el acceso, dado que, ante la obligación de dar acceso, los operadores con PSM pueden

tener incentivos a fijar unos precios excesivamente altos con el fin de evitar la entrada de los competidores.

Ante todo esto, podría resultar necesario la fijación de precios de acceso por parte del regulador, en cuyo caso, podría resultar pertinente la imposición de obligaciones adicionales, como las de control de precios y la separación de cuentas.

No obstante, siguiendo el principio de proporcionalidad y con el objetivo de imponer las menores cargas regulatorias posibles a las empresas reguladas, parece justificado en principio no llegar al extremo descrito en el párrafo anterior, y limitarse a exigir de los operadores con PSM que ofrezcan unos precios razonables para estos servicios, según el artículo 11 del Reglamento de acceso (art. 13 de la Directiva de Acceso). Evidentemente, si esta CMT constatase que existen pocas posibilidades de que las negociaciones con terceros agentes finalicen con éxito debido a la exigencia de precios no razonables, se podría imponer a los operadores con PSM obligaciones adicionales relativas al control de precio y contabilidad de costes (Art. 11 Reglamento de Acceso; artículo 13 de la Directiva de Acceso) y separación de cuentas (Art. 9 Reglamento de Acceso; Artículo 11 de la Directiva de Acceso).

En razón de lo expuesto, esta Comisión

RESUELVE

Uno. Definir el mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil en España como un mercado de referencia que puede ser objeto de regulación *ex ante*, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 2002/21/CEE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo, relativa a un marco regulador común de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva Marco) y en el artículo 10 de la Ley General de Telecomunicaciones.

Dos. Considerar que las empresas Telefónica Móviles España S.A.U., Vodafone España S.A. y Retevisión Móvil S.A., en los términos del fundamento de derecho II.4, conjuntamente tienen poder significativo de mercado en el citado mercado de referencia, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 8 de la Ley General de Telecomunicaciones.

Tres. Imponer a las empresas enumeradas las obligaciones que se describen en el Anexo A al presente informe.

Barcelona, 2 de febrero de 2006

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ANEXO A: MEDIDA

1.- Obligación de poner a disposición a terceros todos los elementos necesarios para la prestación de los servicios de acceso y originación móvil minorista

Esta obligación comprende la de todos aquellos servicios mayoristas que ofrecen acceso y capacidad a un operador autorizado, con el fin de que este operador pueda prestar servicios de telefonía móvil a sus clientes finales.

La efectividad de esta obligación requiere la imposición genérica de las siguientes obligaciones a los operadores declarados con PSM:

a) Atender a las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y a su utilización (arts. 13.1 d) de la LGTel y 10 del Reglamento de Acceso; art. 12 de la Directiva de Acceso)

   Esta obligación implica, entre otros aspectos, el que cada operador designado con PSM tenga que,

   a. Dar acceso a terceros a elementos y recursos específicos de su red.
   b. Negociar de buena fe con los solicitantes de acceso autorizados.
   c. Prestar servicios específicos en régimen de venta al por mayor para su reventa a terceros.
   d. Conceder libre acceso a interfaces técnicas u otras tecnologías indispensables para la interoperabilidad de los servicios o de servicios de redes virtuales.
   e. Facilitar modalidades de compartición de instalaciones.
   f. Prestar los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios de extremo a extremo ofrecidos a los usuarios.
   g. Dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares.
   h. Interconexión de redes o recursos.

b) Ofrecer precios razonables por la prestación de los servicios de acceso (arts. 13.1 e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Acceso; art. 13 de la Directiva de Acceso)

   En ningún caso los precios ofrecidos a terceros por los operadores declarados con PSM podrán ser excesivos ni comportar una compresión de márgenes operativos del operador solicitante que impida la entrada de un operador eficiente. La CMT tendrá en cuenta a estos efectos, entre otras referencias, los precios existentes en mercados competitivos comparables.

2.- Determinación de las concretas condiciones de acceso.

En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso la Comisión resolverá sobre la razonabilidad de la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para garantizar la adecuación del acceso, la interconexión y la interoperabilidad de los servicios así como la consecución de los objetivos establecidos en el artículo 3 de la LGTel (arts. 11.4 y 14 de la LGTel).

Al resolver estos casos, la Comisión valorará, entre otras cosas, la potencialidad del acuerdo de introducir competencia a largo plazo a nivel minorista de telefonía móvil teniendo en cuenta las condiciones del mercado, el grado de dificultad del solicitante para replicar la infraestructura necesaria para ofrecer sus servicios y la adecuación del precio y condiciones en que se dará el acceso, en particular que el precio aplicado permita recuperar adecuadamente las inversiones realizadas. Asimismo, en cada solicitud específica de acceso se valorará la viabilidad técnica y económica de utilizar o instalar los concretos recursos solicitados y la capacidad disponible en la red, así como cualquier otra justificación objetiva que pudiera fundamentar una posible negativa a la solicitud de acceso.

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ANEXO B: OFERTAS COMERCIALES DE LOS OPERADORES MÓVILES A 29 DE NOVIEMBRE DE 2005

TME	VODAFONE	AMENA
Tarjeta Total	**Tarjeta Tiempo Libre**	**Tarjeta Ahorro**
Activa Total, Mis Cinco	Tarjeta Tiempo Libre, a2	Tarjeta Ahorro, Mi Preferido
Activa Total, Mi Favorito	Tarjeta Tiempo Libre, Qtal!	Tarjeta Ahorro, Nº Frecuentes
Activa Total, Sub-26	Tarjeta Tiempo Libre, Mi País	**Tarjeta 3x2**
Activa Total, Mi Familia	**Tarjeta Vitamina**	Tarjeta 3x2, Mi Preferido
Activa Total, Nº Internacional	Tarjeta Vitamina, a2	Tarjeta 3x2, Nº Frecuentes
Activa Total, Nº Internacionales	Tarjeta Vitamina, Qtal!	**Tarjeta Joven**
Tarjeta Club	Tarjeta Vitamina, Mi País	Tarjeta Joven, Mi Preferido
Activa Club, Mis Cinco	Tarjeta Vitamina, 10 € gratis	Tarjeta Joven, Nº Frecuentes
Activa Club, Mi Favorito	Tarjeta Vitamina, minutos 60 x 1	**Tarjeta Ocio**
Activa Club, Sub-26	Tarjeta Vitamina, mensajes al 50%	Tarjeta Ocio, Mi Preferido
Activa Club, Mi Familia	Tarjeta Vitamina, al segundo	Tarjeta Ocio, Nº Frecuentes
Activa Club, Nº Internacional		
Activa Club, Nº Internacionales		
Tarjeta Tu Tiempo		
Activa Tu Tiempo, Mis Cinco		
Activa Tu Tiempo, Mi Favorito		
Activa Tu Tiempo, Sub-26		
Activa Tu Tiempo, Mi Familia		
Activa Tu Tiempo, Nº Internacional		
Activa Tu Tiempo, Nº Internacionales		
Tarjeta 24H		
Activa 24H, Mis Cinco		
Activa 24H, Mi Favorito		
Activa 24h, Sub-26		
Activa 24H, Mi Familia		
Activa 24H, Nº Internacional		
Activa 24H, Nº Internacionales		
Tarjeta Más		
Activa Más, Mis Cinco		
Activa Más, Mi Favorito		
Activa Más, Sub-26		
Activa Más, Mi Familia		
Activa Más, Nº Internacional		

Activa Más, Nº Internacionales		
Número Total Planes Prepago = 35[39]	**Número Total Planes Prepago = 12**	**Número Total Planes Prepago = 12**[40]
Contrato 24h	**Contrato Mañana**	**Contrato Libre**
Contrato 24h, Sub-26	Contrato Mañana, a2	Contrato Libre, Mi Preferido
Contrato 24h, Mi Favorito	Contrato Mañana, Qtal!	Contrato Libre, Nº Frecuentes
Contrato 24h, Mi Familia	Contrato Mañana, Nº Habituales	**Contrato Libre 18**
Contrato 24h, Mis Cinco	Contrato Mañana, Cta Familiar	Contrato Libre 18, Mi Preferido
Contrato 24h, Nº Internacional	Contrato Mañana, Mi País	Contrato Libre 18, Nº Frecuentes
Contrato 24h, Nº Internacionales	**Contrato Tardes**	**Contrato Libre 30**
Contrato Elección Mañana	Contrato Tardes, a2	Contrato Libre 30, Mi Preferido
Contrato Elección Mañana, Sub-26	Contrato Tardes, Qtal!	Contrato Libre 30, Nº Frecuentes
Contrato Elección Mañana, Mi Favorito	Contrato Tardes, Nº Habituales	**Contrato Libre 50**
Contrato Elección Mañana, Mi Familia	Contrato Tardes, Cta Familiar	Contrato Libre 50, Mi Preferido
Contrato Elección Mañana, Mis Cinco	Contrato Tardes, Mi País	Contrato Libre 50, Nº Frecuentes
Contrato Elección Mañana, Nº Internacional	**Contrato Vitamina**	**Contrato Libre Familia**
Contrato Elección Mañana, Nº Internacionales	Contrato Vitamina, a2	Contrato Libre Familia, Mi Preferido
Contrato Elección Tarde	Contrato Vitamina, Qtal!	Contrato Libre Familia, Nº Frecuentes
Contrato Elección Tarde, Sub-26	Contrato Vitamina, Nº Habituales	**Contrato Libre Familia 18**
Contrato Elección Tarde, Mi Favorito	Contrato Vitamina, Cta Familiar	Contrato Libre Familia 18, Mi Preferido
Contrato Elección Tarde, Mi Familia	Contrato Vitamina, Mi País	Contrato Libre Familia 18, Nº Frecuentes
Contrato Elección Tarde, Mis Cinco	Contrato Vitamina, 10 € gratis	**Contrato Libre Familia 30**
Contrato Elección Tarde, Nº Internacional	Contrato Vitamina, minutos 60 x 1	Contrato Libre Familia 30, Mi Preferido
Contrato Elección Tarde, Nº Internacionales	Contrato Vitamina, mensajes al 50%	Contrato Libre Familia 30, Nº Frecuentes
Contrato Club	Contrato Vitamina, al segundo	**Contrato Libre Familia 50**
Contrato Club, Sub-26	**Contrato Universal 25**	Contrato Libre Familia 50, Mi Preferido
Contrato Club, Mi Favorito	Contrato Universal 25, a2	Contrato Libre Familia 50, Nº Frecuentes

[39] Todos los clientes particulares de tarjeta de TME pueden contratar el “Bonus Mensajes”.

[40] Todos los clientes particulares de tarjeta de Amena pueden contratar los "Módulos de minutos". Estos módulos son incompatibles entre sí y con el servicio "Números frecuentes".

Contrato Club, Mi Familia	Contrato Universal 25, Qtal!	**Contrato 3x2**
Contrato Club, Mis Cinco	Contrato Universal 25, Nº Habituales	Contrato 3x2, Mi Preferido
Contrato Club, Nº Internacional	Contrato Universal 25, Cta Familiar	Contrato 3x2, Nº Frecuentes
Contrato Club, Nº Internacionales	**Contrato Universal 40**	**Contrato Mis Horas**
Contrato Club, Mód. Grupo 10	Contrato Universal 40, a2	Contrato Mis Horas, Mi Preferido
Contrato Tu Tiempo	Contrato Universal 40, Qtal!	Contrato Mis Horas, Nº Frecuentes
Contrato Tu Tiempo, Sub-26	Contrato Universal 40, Nº Habituales	**Contrato Joven**
Contrato Tu Tiempo, Mi Favorito	Contrato Universal 40, Cta Familiar	Contrato Joven, Mi Preferido
Contrato Tu Tiempo, Mi Familia	**Contrato Universal 60**	Contrato Joven, Nº Frecuentes
Contrato Tu Tiempo, Mis Cinco	Contrato Universal 60, a2	**Contrato Tarifa Sin Límites**
Contrato Tu Tiempo, Nº Internacional	Contrato Universal 60, Qtal!	Contrato Tarifa Sin Límites, Mi Preferido
Contrato Tu Tiempo, Nº Internacionales	Contrato Universal 60, Nº Habituales	Contrato Tarifa Sin Límites, Nº Frecuentes
Contrato Tu Tiempo, Mód. Grupo 10	Contrato Universal 60, Cta Familiar	
Contrato Plan 30	**Contrato 3G**	
Contrato Plan 30, Sub-26	Contrato Plan Max 3G	
Contrato Plan 30, Mi Favorito	Contrato Plan Mega 3G	
Contrato Plan 30, Mi Familia		
Contrato Plan 30, Mis Cinco		
Contrato Plan 30, Nº Internacional		
Contrato Plan 30, Nº Internacionales		
Contrato Plan 30, Mód. Grupo Planes		
Contrato Plan 30, Mód. Grupo 10		
Contrato Plan 40		
Contrato Plan 40, Sub-26		
Contrato Plan 40, Mi Favorito		
Contrato Plan 40, Mi Familia		
Contrato Plan 40, Mis Cinco		
Contrato Plan 40, Nº Internacional		
Contrato Plan 40, Nº Internacionales		
Contrato Plan 40, Mód. Grupo Planes		
Contrato Plan 40, Mód. Grupo 10		
Contrato Plan 60		
Contrato Plan 60, Sub-26		
Contrato Plan 60, Mi Favorito		
Contrato Plan 60, Mi Familia		
Contrato Plan 60, Mis Cinco		
Contrato Plan 60, Nº Internacional		

Contrato Plan 60, Nº Internacionales Contrato Plan 60, Mód. Grupo Planes Contrato Plan 60, Mód. Grupo 10 **Contrato Plan 90** Contrato Plan 90, Sub-26 Contrato Plan 90, Mi Favorito Contrato Plan 90, Mi Familia Contrato Plan 90, Mis Cinco Contrato Plan 90, Nº Internacional Contrato Plan 90, Nº Internacionales Contrato Plan 90, Mód. Grupo Planes Contrato Plan 90, Mód. Grupo 10 **Contrato Familia XL** Contrato Familia XL, Sub-26 Contrato Familia XL, Mi Favorito Contrato Familia XL, Mi Familia Contrato Familia XL, Mis Cinco Contrato Familia XL, Nº Internacional Contrato Familia XL, Nº Internacionales **Contrato Plus Datos GPRS/UMTS**[41] Contrato Datos GPRS/UMTS, Sub-26		
Número Total Planes Postpago = 82[42]	**Número Total Planes Postpago = 40**	**Número Total Planes Postpago = 36**
Contrato Empresas Tarifa Única Contrato Empresa Tarifa Unica, Mód. Nº Propios Contrato Empresa Tarifa Unica, Tarifa Plana Nº Propios Contrato Empresa Tarifa Unica, Mód. Cinco Contrato Empresa Tarifa Unica, Tarifa Plana Cinco Contrato Empresa Tarifa Unica, Mód. Nº Movistar	**Plan Más para Empresas 80 (PME 80)** PME 80, Módulo datos - Correo Móvil PME 80, Módulo datos - TP Internet 3G **Plan Más para Empresas 60 (PME 60)** PME 60, Módulo datos - Correo Móvil PME 60, Módulo datos - TP Internet 3G	**Contrato Libre Empresas 80** Contrato Libre Empresas 80, Módulo Ocio **Contrato Libre Empresas 40** Contrato Libre Empresas 40, Módulo Ocio **Contrato Libre Empresas 24** Contrato Libre Empresas 24, Módulo Ocio

[41] Permite contratar el "Módulo Datos" pero no el "Módulo Mensajes".

[42] Todos los clientes particulares de contrato de TME pueden contratar el "Módulo Mensajes" y el "Módulo Datos".

Contrato Empresa Tarifa Unica, Tarifa Plana Total	**Plan Más para Empresas 40 (PME 40)**	**Contrato Libre Empresas 12**
Contrato Empresas Tarifa Tramos Horarios	PME 40, Módulo datos - Correo Móvil	Contrato Libre Empresas 12, Módulo Ocio
Contrato Empresa Tarifa Tramos Horarios, Mód. Nº Propios	PME 40, Módulo datos - TP Internet 3G	**Contrato Solución 10**[43]
Contrato Empresa Tramos Horarios, Tarifa Plana Nº Propios	**Plan Más para Empresas 25 (PME 25)**	Contrato Solución 10, Llamadas Internas
Contrato Empresa Tramos Horarios, Mód. Cinco	PME 25, Módulo datos - Correo Móvil	Contrato Solución 10, Nº Frecuentes
Contrato Empresa Tramos Horarios, Tarifa Plana Cinco	PME 25, Módulo datos - TP Internet 3G	Contrato Solución 10, Provincia
Contrato Empresa Tramos Horarios, Mód. Nº Movistar	**Plan Más para Autónomos 80 (PMA 80)**	**Contrato Solución 20**
Contrato Empresa Tramos Horarios, Tarifa Plana Total	PMA 80, Módulo datos - Correo Móvil	Contrato Solución 20, Llamadas Internas y a Cinco Nº Frecuentes
Contrato Empresas Plan 30	PMA 80, Módulo datos - TP Internet 3G	Contrato Solución 20, Fijos Nacionales
Contrato Empresa Plan 30, Mód. Nº Propios	PMA 80, Módulo Renovación Asegurada	Contrato Solución 20, Cuatro Horas
Contrato Empresa Plan 30, Tarifa Plana Nº Propios	**Plan Más para Autónomos 60 (PMA 60)**	**Contrato Planes Premium**
Contrato Empresa Plan 30, Mód. Cinco	PMA 60, Módulo datos - Correo Móvil	Contrato Planes Premium, Ahorro con Facturación a su Medida
Contrato Empresa Plan 30, Tarifa Plana Cinco	PMA 60, Módulo datos - TP Internet 3G	Contrato Planes Premium, Tarifas Concertadas
Contrato Empresa Plan 30, Mód. Nº Movistar	PMA 60, Módulo Renovación Asegurada	Contrato Planes Premium, Descuentos Personalizados
Contrato Empresa Plan 30, Tarifa Plana Total	**Plan Más para Autónomos 40 (PMA 40)**	**Contrato Tarifa Sin Límites**
Contrato Empresas Plan 40	PMA 40, Módulo datos - Correo Móvil	**Contrato Tarifa Sin Límites Plus**[44]
Contrato Empresa Plan 40, Mód. Nº Propios	PMA 40, Módulo datos - TP Internet 3G	
Contrato Empresa Plan 40, Tarifa Plana Nº Propios	PMA 40, Módulo Renovación Asegurada	
Contrato Empresa Plan 40, Mód. Cinco	**Plan Más para Autónomos 25 (PMA 25)**	
Contrato Empresa Plan 40, Tarifa Plana Cinco	PMA 25, Módulo datos - Correo Móvil	
Contrato Empresa Plan 40, Mód. Nº Movistar	PMA 25, Módulo datos - TP Internet 3G	
Contrato Empresa Plan 40, Tarifa	PMA 25, Módulo Renovación	

[43] Posibilidad de enviar 100 SMS por 5 € al mes.

[44] Incluye 2.000 minutos de voz destino nacional (fijo o móvil de cualquier operador) a 0 € (incluyendo establecimiento), 100 SMS destino nacional a 0 € y 1 GB de Tráfico GPRS/UMTS a 0 €.

Plana Total	Asegurada	
Contrato Empresas Plan 60	**Tarifa Plena para Empresas (TPE)**	
Contrato Empresa Plan 60, Mód. Nº Propios	TPE, Módulo datos - Correo Móvil	
Contrato Empresa Plan 60, Tarifa Plana Nº Propios	TPE, Módulo datos - TP Internet 3G	
Contrato Empresa Plan 60, Mód. Cinco	**Tarifa Plena para Autónomos (TPA)**	
Contrato Empresa Plan 60, Tarifa Plana Cinco	TPA, Módulo datos- Correo Móvil	
Contrato Empresa Plan 60, Mód. Nº Movistar	TPA, Módulo datos - TP Internet 3G	
Contrato Empresa Plan 60, Tarifa Plana Total	TPA, Módulo Renovación Asegurada	
Contrato Empresas Plan 90	**Red Empresa**	
Contrato Empresa Plan 90, Mód. Nº Propios	Red Empresa + Opción Empresa	
Contrato Empresa Plan 90, Tarifa Plana Nº Propios	Red Empresa + TP llamadas internas	
Contrato Empresa Plan 90, Mód. Cinco	Red Empresa + GSM Pro	
Contrato Empresa Plan 90, Tarifa Plana Cinco	**Contrato Universal 25**	
Contrato Empresa Plan 90, Mód. Nº Movistar	Contrato Universal 25 + Opción Empresa	
Contrato Empresa Plan 90, Tarifa Plana Total	Contrato Universal 25 + Tarifa Plana	
Contrato Plan 30	Contrato Universal 25 + GSM Pro	
Contrato Plan 30, Mis Cinco	**Contrato Universal 40**	
Contrato Plan 30, Mi Favorito	Contrato Universal 40 + Opción Empresa	
Contrato Plan 30, Mód. Grupo Planes	Contrato Universal 40 + Tarifa Plana	
Contrato Plan 30, Mód. Grupo 10	Contrato Universal 40 + GSM Pro	
Contrato Plan 30, Mód. Nº Movistar	**Contrato Universal 60**	
Contrato Plan 30, Mód. Solución Autónomos	Contrato Universal 60 + Opción Empresa	
Contrato Plan 30, Nº Internacional	Contrato Universal 60 + Tarifa Plana	
Contrato Plan 30, Nºs Internacionales	Contrato Universal 60 + GSM Pro	
Contrato Plan 30, Combi 250	**Contrato Universal 100**	
Contrato Plan 40	Contrato Universal 100 + Opción Empresa	
Contrato Plan 40, Mis Cinco	Contrato Universal 100 + Tarifa Plana	
Contrato Plan 40, Mi Favorito	Contrato Universal 100 + GSM Pro	
Contrato Plan 40, Mód. Grupo	**Contrato Autónomos 10**	

Planes		
Contrato Plan 40, Mód. Grupo 10	Contrato Autónomos 10, a2	
Contrato Plan 40, Mód. Nº Movistar	Contrato Autónomos 10, Qtal!	
Contrato Plan 40, Mód. Solución Autónomos	Contrato Autónomos 10, Nº Habituales	
Contrato Plan 40, Nº Internacional	**Contrato 3G**	
Contrato Plan 40, Nº Internacionales	Contrato Plan Max 3G	
Contrato Plan 40, Combi 250	Contrato Plan Mega 3G	
Contrato Plan 60		
Contrato Plan 60, Mis Cinco		
Contrato Plan 60, Mi Favorito		
Contrato Plan 60, Mód. Grupo Planes		
Contrato Plan 60, Mód. Grupo 10		
Contrato Plan 60, Mód. Nº Movistar		
Contrato Plan 60, Mód. Solución Autónomos		
Contrato Plan 60, Nº Internacional		
Contrato Plan 60, Nº Internacionales		
Contrato Plan 60, Combi 250		
Contrato Plan 90		
Contrato Plan 90, Mis Cinco		
Contrato Plan 90, Mi Favorito		
Contrato Plan 90, Mód. Grupo Planes		
Contrato Plan 90, Mód. Grupo 10		
Contrato Plan 90, Mód. Nº Movistar		
Contrato Plan 90, Mód. Solución Autónomos		
Contrato Plan 90, Nº Internacional		
Contrato Plan 90, Nº Internacionales		
Contrato Plan 90, Combi 250		
Contrato Autónomos		
Contrato Autónomos, Tarifa Plana Nº Propios		
Contrato Autónomos, Mis Cinco		
Contrato Autónomos, Mi Favorito		
Contrato Autónomos, Mód. Nº Movistar		
Contrato Autónomos, Mód. Solución Autónomos		
Contrato Autónomos, Nº Internacional		

Contrato Autónomos, Nº Internacionales Contrato Autónomos, Combi 250 **Contrato Total** Contrato Total, Mis Cinco Contrato Total, Mi Favorito Contrato Total, Mi Familia Contrato Total, Mód. Grupo 10 Contrato Total, Mód. Solución Autónomos **Contrato Datos UMTS**		
Número Total Planes Negocios = 98[45]	**Número Total Planes Negocios = 62**[46]	**Número Total Planes Negocios = 22**
Número Total Planes = 215	**Número Total Planes = 114**	**Número Total Planes = 70**

[45] Todos los clientes empresariales de contrato de TME pueden contratar "Módulo mensajes", "Módulo nuevos empresarios" y "Módulo datos" excepto el contrato "Datos UMTS" que sólo permite el "Módulo datos".

[46] Todos los clientes empresariales de contratos PME, PMA, TPE y TPA de Vodafone pueden contratar cualquiera de los "Bonos SMS".

Todos los clientes empresariales de contrato de Vodafone pueden contratar los siguientes planes de datos: "TP Internet a velocidad 3G", "TP de datos por tiempo", "TP de datos por volumen" y "Prepago 3G".

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ANEXO C: AGRUPACIONES DE COSTES CONSIDERADAS EN LA ESTIMACIÓN DE LOS COSTES UNITARIOS

Telefónica Móviles de España	**Vodafone España**
Inmovilizado asociado al emplazamiento (incluye licencias y concesiones admin.)	Inmovilizado de Red de Acceso
Inmovilizado específico de la red de radio	Inmovilizado de Red de Conmutación
Inmovilizado específico de la red de conmutación	Inmovilizado de Red de Transmisión
Inmovilizado específico de la red de transmisión	Inmovilizado de Red de Otras Redes
Inmovilizado específico de servicios de valor añadido	Mantenimiento y Operaciones de la Red
Inmovilizado Elementos de Soporte (incluye Propiedad industrial y Aplicaciones informáticas)	Otro inmovilizado material (incluye eq. De clientes)
Inmovilizado Equipos de Cliente	Tecnologías de la Información (TI)
Resto Inmovilizado material (Costes NAAP y TREI)	Licencias y patentes
Actividades comerciales	Technical Housing Assets (Alquiler de Infraestructuras)
Actividades de red	Mobiliario
Actividades de soporte	Elementos de transporte
Actividades corporativas y generales	Leasing
Costes de venta directamente asignables	Otro inmovilizado inmaterial
Otros costes no asignables directamente	Actividades de red
	Actividades comerciales
	Actividades de soporte
	Costes de venta directamente asignables
	Otros costes no asignables directamente

Las diferencias existen debido a la diferente forma de agrupar los costes que han seguido TME y Vodafone. En cualquier caso, se puede resumir dichas agrupaciones en las siguientes partidas de costes: Inmovilizado de Red de Acceso

1. Inmovilizado de Red de Conmutación

2. Inmovilizado de Red de Transmisión

3. Inmovilizado de Red de Otras Redes
4. Mantenimiento y Operaciones de la Red
5. Otro inmovilizado material (incluye eq. De clientes)
6. Resto Inmovilizado (material e inmaterial)
7. Actividades comerciales
8. Actividades de red
9. Actividades de soporte
10. Actividades corporativas y generales
11. Costes de venta directamente asignables
12. Otros costes no asignables directamente

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ANEXO D:

OPERADORES QUE HAN SOLICITADO LA LICENCIA A2

1. BT ESPAÑA COMPAÑÍA DE SERVICIOS GLOBALES DE TELECOMUNICACIONES, S.A.U.
2. COLT TELECOM ESPAÑA, S.A.
3. COMUNITEL GLOBAL, S.A.
4. DISA CONSULTING, S.L.
5. GRUPALIA INTERNET, S.A.
6. JAZZ TELECOM, S.A.U.
7. MEFLUR COMUNICARTE, S.L.
8. OPERADORA DE TELECOMUNICACIONES OPERA, S.L.
9. TELE2 TELECOMMUNICATIONS SERVICES, S.L.
10. TELECABLE DE ASTURIAS, S.A.U.

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

OPERADORES CON AUTORIZACIÓN PROVISIONAL PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE "REVENTA DEL SERVICIO TELEFÓNICO MÓVIL

1. ABBLA MOBILE, S.A.
2. ADVENTO NETWORKS, S.L.L.
3. AFFINALIA, S.A.
4. AGRATEL COMUNICACIONES, S.L.
5. ALFA OMEGA TRABAJO, S.L.
6. ALMATEC BELL, S.A.
7. ANDALUZ TELECOM, S.L.
8. ÁNGEL SEGURIDAD Y TELECOMUNICACIÓN, S.L.
9. ARRAKIS SERVICIOS Y COMUNICACIONES, S.L..
10. ATLAS TELECOM, S.A.
11. AUNA TELECOMUNICACIONES, S.A.
12. AZULCOM, S.L.
13. BALADA TELECOMUNICACIONES, S.L.
14. BEARCOM, S.A.
15. BROADNET CONSORCIO, S.A.
16. BT ESPAÑA COMPAÑÍA DE SERVICIOS GLOBALES DE TELECOMUNICACIONES, S.A.U.
17. BUSINESS TELECOM SYSTEM, S.L.
18. CANARIAS CONSULTORÍA DE TELECOMUNICACIONES, S.L.
19. CANARITEL CANARIAS, S.L.U.
20. CARREFOURONLINE, S.L.U.
21. CENTRE DE GESTIÓ DE COMUNICACIONS I TECNOLOGÍA APLICADA A L'EMPRESA, S.L.
22. CINA ELECTRÓNICA, S.L.

23. CLERCOM, S.L.
24. COMPAÑÍA RADIOÁREA MARÍTIMA ESPAÑOLA, S.A.
25. COMUNICACIONES AVIRON, S.A.
26. COMUNICACIONES BORSAN, S.L.
27. COMUNICACIONES RENTABLES, S.L.
28. COMUNICACIONS GLOBALS MAVE, S.L.
29. COMUNITEL GLOBAL, S.A.
30. COMUTEL XXI, S.L.
31. CONNECTING PLUS, S.L.
32. CONSORCIO DE TELECOMUNICACIONES AVANZADAS, S.A.
33. CRIDETOR, S.A.U.
34. CHOISUR PENINSULAR, S.L.
35. DESCUELGA, S.L.U.
36. DÍGAME DIGA DIGA, S.L.
37. DIGIMASTER, S.A.
38. DISA CONSULTING, S.L.
39. DISATEL TELECOM, S.L.
40. DITELCOM FREE SIGLO XXI, S.L.
41. DITELCOM RIOJA, S.C.
42. DITSAL OESTE, S.L.
43. DIVERTA COMUNICACIONES Y TELEFONÍA, S.L.
44. EAST RAY INTERNATIONAL, S.L.
45. EUROPE SIP COMMUNICATIONS, S.L..
46. EUROTELE SISTEMAS DIGITALES, S.L.
47. EUSKALTEL, S.A.

48. FREEJAZMUR, S.L.L.
49. GLOBATEL, S.L.
50. GLS DELEGACIÓN MADRID CAPITAL, S.L.
51. GREAT BRITISH SERVICES, S.L.
52. GRUPALIA INTERNET, S.A.
53. GUITELFREE, S.L.
54. IBWIFI, S.L.
55. INCARFREE ZARAGOZA, S.L.
56. INESLINE, S.A.
57. INNOVACIONES TECNOLÓGICAS AVILA GONZÁLEZ, S.L.
58. INNOVACIONES Y NEGOCIOS TECNOLÓGICOS, S.L.
59. INSOL-TELECOM GROUP, S.A.
60. INSTANT TELEKOM SERVICE, S.L.
61. IRTEC REDES Y TELECOMUNICACIONES, S.L.
62. IVY SOLUTIONS, S.L.
63. LIETAMA COMUNICACIÓN INTEGRAL, S.L.
64. MARIN TELECOM, S.L.U.
65. MEDIFAR LEÓN-2, S.L.
66. MINUTEL COMUNICACIÓN, S.L.
67. MOBILE HIGH, S.L.
68. MOBILELESS, S.L.
69. NAUTICAL LUIS ARBULU, S.L.
70. NAVEGATEL LOGÍSTICA, S.L.U.
71. NEO-SKY 2002, S.A.
72. NEUTRALPOINT, S.L.

73. O.M.A.G., GRUP DE SERVEIS DE TELECOMUNICACIONS, S.L.
74. ONTELFREE, S.L.
75. OPERADOR VIRTUAL EN TELEFONÍA, S.L.
76. OPERADORA DE TELECOMUNICACIONES OPERA, S.L.
77. ORANGE WEB SERVICES, S.L.
78. PAYBOX ESPAÑA, S.L.U.
79. PEOPLETEL, S.A.
80. PHONE WAREHOUSE, S.L.
81. PICELL LIMITED COMPANY.
82. POLARIS TELECOM, S.L.
83. POR FIN YA, S.L.
84. PREMIERFON, S.L.
85. PRIMUS TELECOMMUNICATIONS IBÉRICA, S.A.
86. PRINTELCARD IBÉRICA, S.A.
87. QUALITEL CONSULTING TELEFONÍA, S.L.
88. RATIO CONSULTING TELEFONÍA, S.L.
89. RED HELIO, S.L.
90. REDD COMUNICACIONES A MEDIDA, S.L.
91. REDES Y SERVICIOS LIBERALIZADOS, S.A.
92. RENTEL COMUNICACIONES, S.L.
93. ROSWELT TELEKOM, S.L.
94. SAGITEL TELECOM, S.L.
95. SATLINK, S.L..
96. SEINTEL, S.L..
97. SERVIPHONE & ENVÍOS, S.L.

98. SISTEMAS ALTERNATIVOS DE TELEFONÍA INTERNACIONAL, S.L.

99. SKY LINK COMUNICACIONES, S.A.

100. SOCIEDAD ESTATAL CORREOS Y TELÉGRAFOS, S.A.

101. SPANTEL 2000, S.A.

102. SPEECH WORKS ESPAÑA, S.L.

103. SPRINTEL NETWORKS, S.L.

104. STAR ATLANTIC TELECOM, S.A.

105. SWISS SERVICE & CABLE-TV, S.L.

106. SYSTEM ONE WORLD COMMUNICATION IBERIA, S.A.

107. TÁRBENA TELEVISIÓN, S.L.

108. TARRACO TELECOM, S.A.

109. TECNEO TELECOM21, S.L.

110. TELECONSULTING A. ON LINE, S.L.

111. TELECHOICE ESPAÑA, S.A.

112. TELEMO COMUNICACIONES, S.L.

113. TELEVISIÓN HORADADA, S.L.

114. TELIBÉRICA COMUNICACIONES, S.L.

115. TELVENT OUTSOURCING, S.A.

116. TORRE SATELIT-TV, S.A.

117. TRILOK TELECOMUNICACIONES, S.L.

118. UNIVERSAL TELECOM EXPERTS, S.L.

119. XTRA TELECOM, S.A.

ANEXO E: ALEGACIONES

Gran parte de las alegaciones efectuadas al texto sometido a consulta pública han sido tenidas en cuenta por esta Comisión a la hora de redactar la presente Medida. Prueba de ello es que la presentación del mercado minorista se desglosa en dos apartados; en el primero de ellos se describe de forma objetiva la estructura del mercado minorista y, en el segundo, se señalan las deficiencias o fallos de competencia detectados en dicho mercado.

I MERCADO MINORISTA

Es preciso recordar que en el apartado II.3.2.7 se concluye que este mercado se ha desarrollado y se desarrolla en un entorno competitivo. Por ello, esta Comisión puede aceptar que haya aspectos de los servicios de comunicaciones móviles donde el mecanismo de la competencia funcione con eficacia y haya tenido un efecto claro, tal y como expresan las alegaciones. Sin embargo, en dicho apartado, se ponen de manifiesto un cierto número de deficiencias de competencia o fallos en el mercado minorista, respecto de las cuales, esta Comisión estima que una intervención regulatoria en el mercado mayorista pudiera resolver.

Por tanto, las alegaciones formuladas en relación al mercado minorista no permiten rebatir la existencia de las deficiencias constatadas por esta Comisión, sin que dichas deficiencias sean de una entidad tal que determinen la falta de competencia efectiva en dicho mercado, en los términos de de la Directiva Marco.

Para Amena, la CMT no se cuestiona si existe posición de dominio individual o conjunta en el mercado minorista como sugiere en la Preconsulta. Aunque el mercado mayorista debe ser analizado incluso sin transacciones, el mercado minorista puede indicar si existen problemas en el mayorista.

Respuesta: como señala la Comisión europea en la Decisión de 30 de enero, SG-GREFFE (2006) D/200402, "*La situación del mercado minorista puede indicar a una ANR cuál es la estructura del mercado mayorista, pero ni se puede ni se debe por necesidad incluirse en base a dichas condiciones en el mercado minorista al identificar un PSM en el mercado mayorista"*

Para el SDC:

- Podría resultar conveniente incluir información detallada sobre la evolución de los diferentes indicadores (precios y coste).

- Sería útil analizar algún indicador de rentabilidad y profundizar en las barreras a la entrada y al cambio (duración mínima, programas de fidelización, periodos de permanencia).

Respuesta: estas observaciones han sido tenidas en cuenta en la redacción actual del texto y se han introducido referencias tanto a la evoluciones de precios como de costes como de parámetros de medida de la rentabilidad. Así mismo en lo relativo al análisis de las barreras de entrada y de cambio (ver el apartado II.3.3.2 c)

I.1 Grado de concentración de la oferta

En general, los ORM señalan que:

- El SDC evaluó positivamente la evolución de las cuotas en el mercado de SMS en el expediente 2550/04.

Respuesta: el mercado de referencia es distinto en uno y otro caso. Además, como señalan repetidamente los operadores el análisis de competencia que se lleva a cabo es prospectivo en un caso (el nuestro) e histórico en el otro (el que llevó a cabo el Servicio de Defensa de la Competencia) porque tenía una finalidad distinta: en un caso (el que nos ocupa) valorar si va a haber una posición de dominio duradera que requeriría el establecimiento de regulación y en el otro (en el que llevó a cabo el Servicio) valorar si en el pasado se llevaron a cabo conductas abusivas en un mercado muy determinado y concreto que no coincide con el que estamos analizando.

- La Comisión Europea considera que los índices IHH no son apropiados para determinar la existencia de Poder Significativo de Mercado.

Respuesta: Lo que dice la Comisión Europea en sus Directrices es que el IHH no es el único indicador, pero no que no sea apropiado para medir el grado de concentración en un mercado. Lo cierto es que el IHH es un indicador estándar utilizado en todo el mundo.

- El índice de concentración en España está en línea con los restantes mercados europeos, al igual que el índice de inestabilidad.

Respuesta: Los datos de los indicadores son objetivos.

- El mayor número de agentes en un mercado no garantiza un nivel de concentración menor, a la vista de los mercados móviles de Suecia y Dinamarca y de los mercados de telefonía fija en España.

Respuesta: Lo que es seguro es que un número muy pequeño de oferentes (inferior a 4, por ejemplo) obligadamente va a conducir a un IHH superior a 1.800 que, en la Teoría Económica, se suele tomar como umbral mínimo para considerar que un mercado está altamente concentrado. En el caso español, con tres operadores, en el caso mejor extremo (los tres operadores tienen la misma cuota: el 33%, el IHH que se obtiene supera ampliamente dicho umbral).

I.2 Competencia en variables distintas del precio

Para TME y Vodafone, los operadores tratan de competir también diferenciándose entre sí no sólo en el precio sino en la imagen de marca, en la calidad ofrecida y ofreciendo ofertas innovadoras.

Respuesta: esta Comisión coincide con los operadores en que el precio no es la única variable en que los proveedores de servicios móviles compiten en el mercado minorista y así se ha recogido en el texto incorporando referencias a otros tipos de variables.

I.3 Grado de transparencia

Vodafone, al igual que CC.OO., considera que la complejidad y el elevado número de ofertas es una señal de competencia, no de falta de transparencia. Por el contrario, BT señala la poca transparencia en precios y lo considera sintomático de ausencia de competencia efectiva.

Respuesta: esta Comisión considera que un elevado número de ofertas no es condición suficiente para asegurar una transparencia en precios suficiente par que el consumidor sea consciente de de los mismos y pueda comparar. La información que se proporciona al consumidor debe ser clara y asequible para que pueda comparar y decidir.

I. 4 Barreras de entrada y competencia potencial

I.4.1 Barreras de entrada legales

TME y Vodafone señalan que la CMT ignora el concurso para la concesión de licencias para la explotación del espectro de Moviline donde no aparecieron nuevos licitadores (abril 2005) y la posibilidad de nuevas entradas como operadores de red que ofrece el marco regulatorio, mediante el desarrollo de un mercado secundario del espectro (diciembre 2005).

Tele2 señala que se retiró del referido concurso por la falta de garantías de alcanzar un acuerdo de roaming nacional y que España es uno de lo pocos países europeos con sólo tres operadores.

CC.OO. considera que si bien, las barreras de entrada limitan el número de agentes presentes en el mercado, esta circunstancia es característica del sector de las comunicaciones electrónicas y no debería condicionar la valoración sobre la competencia del mercado. De hecho, se debería esperar la evolución del mercado tras la entrada de Xfera y de posible comercio del espectro y no adoptar medidas excepcionales que puedan lastrar la evolución del mercado.

Respuesta: en el apartado II.3.3.2 c) y d) del texto se han introducido toda una valoración de las barreras de entrada y de la demanda potencial en este mercado mayorista a la que nos remitimos para dar respuesta a estos comentarios. Sobre el pasado concurso para conseguir anchos de banda (en la banda de 900 Mhz) celebrado en mayo de 2005 sólo tenemos que tener en cuenta los resultados: no se consiguió aumentar el número de operadores de red móvil y siguen siendo los mismos. Esta Comisión no entra a valorar las causas posibles (posible falta de interés de potenciales entrantes o quizás que las condiciones del concurso nofavorecían o permitían dicha entrada) y recuerda lo dicho por la Comisión europea en su Decisión de 30 de Enero (página 10, tercer párrafo)… "*invita a las autoridades españolas a explorar las medidas regulatorias adecuadas con miras a asegurar el uso eficiente del espectro disponible de manera que se mejora la competencia en el mercado minorista".*

I.4.2 Barreras de entrada estructurales

Para Vodafone y TME, niega la importancia de las barreras de entrada en este tipo de análisis y, además, niega que en caso de existencia de barreras de entrada la solución regulatoria apropiada sea la regulación del acceso por cuanto desincentiva la inversión por parte de los operadores.

Respuesta: no es esa la posición de esta Comisión. Las barreras de entrada (y también las de otro tipo: de salida, al cambio) a un mercado constituyen un elemento esencial para apreciar si en dicho mercado puede establecerse una posición de dominio y si ésta, una vez establecida puede permanecer frente a potenciales fuerzas del mercado que intentaran disciplinar la conducta del agente dominante. Este es un principio claro y muy establecido de la doctrina de competencia y extraña que estos dos operadores no lo compartan.

I.4.3 Competencia potencial

Según TME y Vodafone, la CMT no recoge correctamente que Xfera constituye un competidor potencial a corto plazo: Xfera dispone de licencia y ha declarado su intención de lanzar servicios en el año 2006. Asimismo se deberían analizar las razones de su no entrada y tomar en consideración la compra de Amena por parte de FT.

En este sentido, Xfera señala que la CMT no debería ignorar que su entrada es prácticamente inminente y que cualquier conclusión que pueda alcanzarse variará muy significativamente como consecuencia de la entrada de un cuarto operador.

Para TME, falta análisis prospectivo sobre la evolución tecnológica y cambios derivados de la tecnología UMTS. La CMT no ha analizado correctamente y de forma prospectiva el impacto de las nuevas tecnologías de acceso inalámbrico y de los servicios VoIP en movilidad (p.e, WiFi, WiMax, producto BT Fusión lanzado por BT). En este sentido, la CE ha señalado que los servicios de VoIP constituye una alternativa válida para realizar llamadas desde teléfonos móviles.

Respuesta: Tal y como ha indicado esta Comisión, en el apartado II.3.3.2 d) del Documento 1 ("Competencia potencial") se analiza el impacto de la entrada de Xfera en el mercado así como el empleo de otras tecnologías radioeléctricas disponibles y la utilización de la voz sobre IP. En todos ellos, se argumenta y se concluye que no constituyen alternativas viables en el plazo contemplado de dos años.

Por otra parte, atendiendo a los comentarios realizados por la Comisión Europea, efectuará un seguimiento del impacto de estas variables en el desarrollo de la competencia en este mercado.

I.3 Características de la demanda

I.3.1 Elasticidad de la demanda

TME sostiene que las elasticidades de los ORM son diferentes, A la vista de las variaciones en el ingreso medio por minuto (ARPM) y el tráfico para los años 2003 y 2004. Además, el valor de la elasticidad es relativamente alto: experiencia de TME a partir del impacto sobre el tráfico del producto "mi favorito" y estimación para Austria.

Respuesta: esta Comisión considera que no hay argumentos suficientes que permitan considerar que la elasticidad de la demanda es alta; máxime cuando la estrategia de los ORM se ha centrado en el subsidio de terminales en detrimento de cambios significativos en el precio del servicio de tráfico.

Así, en la contestación a la pregunta c) del requerimiento efectuado por la Comisión Europea (ver Documento 2), se constata que en el año 2004 se ha producido un incremento importantísimo en el volumen de números portados (2.283.611 frente a 619.657 en el año 2003[47]) y al mismo tiempo el ingreso medio por minuto ha permanecido prácticamente constante entorno a los 19 céntimos Euro.

I.3.2 Costes de cambio

Los ORM coinciden en que la variabilidad en el volumen de altas brutas mensuales, las elevadas altas tasas de churn y el elevado volumen de números portados (penetración de la portabilidad entre las más altas de Europa) de los tres operadores demuestran que los costes de cambio no son importantes. La tasa de churn está en línea con la observada en otros países europeos.

Para TME:

- Los clientes residenciales disfrutan de un gran poder de negociación debido a las nulas barreras de cambio y al conocimiento de las tarifas de todos los operadores. Así lo muestra el incremento brutal de la portabilidad y la ausencia de trabas para el cambio en España (plazos cortos y coste nulo –sólo en ES, PT, LIT y RU).

[47] Ver Informe Anual 2004. Página 76.

- Los clientes empresariales disfrutan de un gran poder de negociación debido al elevado volumen de facturación, su reducido número y los concursos públicos. Se ha producido un notable incremento en la rotación.

Amena señala que, la tendencia en el saldo entre números ganados y perdidos de Amena y Vodafone es inconsistente con un acuerdo de colusión (el primero pierde y el segundo gana), tal y como ha reconocido por la CMT. Por otro lado, recuerda que la CMT ha reconocido la gran importancia de los gastos de adquisición/retención y publicidad. Para TME, el incremento de la competencia y del poder de compra de los usuarios ha provocado un gran aumento en los costes de fidelización.

Tele2 señala que el número de clientes portados se puede entender como indicador de disconformidad y es inferior al de otros mercados de producto y que existen 1,6 millones de hogares con sólo teléfono móvil para los que no existen alternativas para el tráfico telefónico.

Para CC.OO. la evolución de la portabilidad es una evidencia de competencia en el mercado.

Respuesta: como ya se ha señalado en el apartado II.3.2.7 del Documento 1 ("Conclusiones"), esta Comisión reconoce que tanto la evolución de la portabilidad como la tasa de churn han experimentado un crecimiento notable. Sin embargo, esta circunstancia no impide que el mercado minorista presente serias deficiencias que hacen necesaria la intervención regulatoria en el mercado mayorista.

I.4 Resultados del mercado para los consumidores

Xfera señala que los objetivos de dinamizar la competencia, aumentar la calidad del servicio y mejorar la satisfacción de los usuarios pueden garantizarse con su entrada. La experiencia del Reino Unido e Italia muestra el impacto significativo de un nuevo operador 3G sobre despliegue de infraestructuras, reducción en precio, introducción de nuevos servicios, reducción del precio de los terminales UMTS y captación de nuevos clientes. Además recuerda que el aumento del número de competidores no es siempre en beneficio del consumidor final.

Respuesta: estas alegaciones ya han sido contestadas en el apartado relativo a la "Competencia Potencial".

I.4.1 Precios

I.4.1.1 Comparativa de precios intertemporal

En general, los ORM muestran que se ha producido un descenso en los precios:

- Se ha producido una rebaja de precios sustancial (descenso del 24% y 35% del precio efectivo en términos nominales y reales en el periodo 2000-2004).

- Se ha producido una reducción mayor en telefonía móvil que en fija, si se consideran las cuotas fijas. Además la reducción en el ingreso medio por minuto (ARPM) es superior a la registrada en otros sectores.

- Debe tenerse en cuenta que la utilización de valores medios anuales, impide constatar la importante reducción en precios experimentado por Vodafone entre enero y abril de 2005. En los dos primeros trimestres del 2005 se han registrado un fuerte descenso en el ARPM, en especial en el segundo con el lanzamiento de nuevos planes indefinidos.

- El ingreso medio por SMS de TME en el segundo semestre era de 11,33 (un 24,5% inferior al precio nominal) debido a los planes que ofrecen descuentos.

- Se ha producido una reducción en el ingreso medio por MByte para servicios de datos, y los ORM han lanzado bonos y tarifas planas.

- El análisis de precios debe hacerse de forma coherente y consistente con la definición de mercado, esto es, de forma global.

- Debe tomarse en consideración los costes de adquisición de clientes (para Vodafone esto supone una reducción del 9% en el ingreso medio por minuto); esto afecta directamente a la comparativa internacional ya que la subvención de terminales no es una práctica universal.

- Debe tenerse en cuenta que la inclusión de los ingresos de alta y de abono en el cálculo del ingreso medio por minuto muestra una reducción todavía más significativa.

- La estrategia de diferenciación de precios on-net y off-net constituye un indicador de la existencia de competencia, tal y como han expresado el TDC (Expediente 572/03), los Servicios de la CMT en la Preconsulta sobre definición y análisis del mercado de servicios de acceso y tráfico desde una ubicación fija en relación a la política comercial de los operadores fijos y la Comisión Europea, en su respuesta al regulador finlandés.

- No es correcto suponer que las ganancias de eficiencia puedan trasladarse porque existen economías de escala sino que tendrá lugar a partir de un punto crítico en el que el servicio sea rentable.

- Los planes y promociones se han centrado no sólo en usuarios que cambian de operador sino en toda la base de clientes. La competencia en precios no ha sido a costa de una subvención en la reducción del terminal. La competencia ha sido más intensa para los números frecuentes. Los nuevos planes no tienen asociados compromisos de gasto y las cuotas de alta y abono (de tenerlas) son muy reducidas.

Frente a los argumentos de los ORM, Tele2 considera que las ofertas de los operadores móviles se caracterizan por su estabilidad e invariabilidad en estructura y

precio entre los años 2003-2005. No se produce una reducción real de las tarifas sino una ligera reducción en el precio por minuto efectivo por los descuentos para llamadas on-net y para grupos de usuarios.

Las reducciones en costes no se trasladan al usuario final en forma de reducción en los precios minoristas o incremento de la inversión; el ratio CAPEX/ventas es inferior al de otros países europeos (Anexo 4). Los resultados financieros reflejan que este mercado no es competitivo (Anexo 5 sobre EBITDA en Europa). En el año 2004 se ha producido un incremento reducido en el número de clientes y muy importante en el volumen de ingresos. Se ha producido un incremento en el ingreso medio por llamada y minuto en el segmento prepago.

También BT destaca la escasa reducción de precios (desde 99 al 2004 los precios de servicios móviles bajaron un 17%, mientras que los fijos se redujeron un 41%). Por su parte, Ya.com destaca los precios excesivos a nivel minorista y considera que pueden ser contrastados por la rentabilidad del producto en comparación con otros mercados, el ARPU mensual y el beneficio por minuto. Colt señala que la desproporción de los precios de telefonía móvil y fija no está justificada por la naturaleza del servicio ni de las redes y que se debería analizar en detalle el alto precio de los servicios móviles y relacionarlo con la alta rentabilidad de los operadores.

Para CC.OO. el tema de los precios debería tratarse con cautela ya que bajadas excesivas de precios pueden perjudicar el desarrollo de la Sociedad de la Información y la creación de empleo.

Respuesta: esta Comisión ha constatado que, si bien se ha producido una reducción en el precio del servicio de tráfico, ésta ha sido significativamente inferior a la registrada en los costes unitarios, tal y como se muestra en las tablas II.3.8 y II.3.9 del Documento 1.

De igual modo, el ingreso medio por mensaje corto se ha mantenido relativamente estable a pesar del notable incremento en el volumen de mensajes cortos. Este hecho demuestra que los ORM tampoco han trasladado a los usuarios finales estas ganancias en economías de escala.

I.4.1.2 Comparativa de precios geográfica

Los ORM critican la comparativa de precios internacional por las siguientes razones:

- Para Vodafone, la definición de las cestas no se ajusta al perfil de uso de sus clientes. La definición de perfil de uso no se corresponde con el perfil de uso de los usuarios del plan seleccionado. Por otro lado, tampoco se tienen en cuenta la existencia de planes de ahorro y promociones.

- Para Amena, la comparativa de décimo informe de implementación no debería utilizarse como evidencia de mal funcionamiento de mercado: (i) no incluye subvención de terminales, (ii) se basa en un patrón de demanda común para todos los países, (iii) el gasto mensual no equivale al precio medio, (iv) no queda

claro como se incorporan los descuentos en el benchmarking y (v) se ignoran factores específicos de cada país.

Así, los ORM consideran que en España se ha producido una reducción de precios similar en comparación con países europeos con competencia efectiva. El Informe Lynch Wireless Matrix del cuarto informe trimestral de 2004 afirma que el precio por minuto en España es muy similar a la media de países europeos, y para el caso de Vodafone, es inferior a la media europea y española. El informe realizado por la Consultora LECG para TME muestra que los servicios de voz saliente y datos se encuentran en línea con media europea. Por último un análisis comparativo realizado por TME revela que la factura mínima en España se sitúa por debajo del promedio (incluye PT, IT, RU, FR y AL). Esto resultados están en líneas con los obtenidos por AGCOM y Credit Suisse.

Respuesta: esta Comisión ha basado sus conclusiones en los informes preparados por Teligen para la Comisión Europea en los que se observa que en los años 2003 y 2004 el precio en España de los servicios de telefonía móvil superaba la media europea. Por esta razón, esta Comisión considera que estos informes constituyen una fuente de información con suficiente fiabilidad para sustentar sus conclusiones. En cualquier caso, dado que cualquier comparativa internacional presenta limitaciones, esta Comisión ha analizado la evolución de los precios no sólo desde ese punto de vista sino también teniendo en cuenta el comportamiento de los mismos en relación con la evolución de los volúmenes de tráfico y los costes unitarios.

I.4.2 Oferta de servicios

I.4.2.1 Diseño de las ofertas

Para Vodafone, la estructura tarifaria tiene una notoriedad baja para los consumidores y la encuentran razonablemente justificada, de acuerdo con sus investigaciones cualitativas realizadas según técnicas de grupo. Por este motivo, las estrategias de facturación se han centrado en reducir precios nominales, ya que esto es lo que demanda el mercado. Asimismo Vodafone considera que la práctica de subsidios y regalos en el importe de tráfico surge como respuesta a la demanda de los consumidores.

Amena considera que los operadores lanzan nuevos planes o promociones que reducen los precios de catálogo (ejemplos, Amena con “una y no más” y Vodafone con “un millón de amigos”). Por último, TME considera que el grado de innovación alcanzado en España sólo es posible en mercados sin obligaciones de acceso, como manifestó Oftel cuando anuló las obligaciones de dar minutos aire y desestimó la posibilidad de obligar a dar acceso a OMVs.

Tele2 destaca:

- La similitud de los planes de precios de los operadores, las diferencias en precios entre llamadas on-net, off-net y dentro de un mismo grupo de usuarios.

- El efecto importante sobre la competencia del consumo mínimo mensual y los periodos mínimos de permanencia asociados a la modalidad de postpago.

- El hecho de que todos los operadores cobran por el establecimiento de llamadas (12 céntimos de euro), el primer minuto completo y por bloques de 30 segundos en prepago.

- El cambio de facturación en postpago de TESAU a partir de septiembre.

BT, por su parte, destaca la práctica de ofrecer terminales cautivos como muestra de ausencia de competencia efectiva. Sin embargo, para CC.OO, la subvención de terminales (que se ve como barrera de salida) puede ser necesaria para la introducción de móviles de nueva generación y debería ser valorado en su justa medida.

Respuesta: esta Comisión considera que, como se ha acreditado, la estrategia de los ORM basada en la negativa de acceso a sus redes, impide la aparición de nuevos modelos de comercialización y con ello, que los usuarios puedan estar en disposición de valorar otras ofertas que no se encuentren basadas en un fuerte subsidio del terminal, como ha sucedido hasta la fecha. En definitiva, esta Comisión estima que los ORM, con su estrategia, limitan las alternativas disponibles para los usuarios.

I.4.2.2 Calidad del servicio

Según Vodafone, las condiciones de validez de pago no han empeorado ya que solamente TME las ha restringido, no así Vodafone y Amena. Por tanto es una variable competitiva más y los operadores siguen políticas diferentes. En relación con esto Amena considera que la facturación en prepago en sí mismo no es un problema ya que lo relevante es el precio medio efectivo.

Amena considera que el nivel de calidad de servicio es óptimo según una comparativa mundial realizada por Ericsson en el informe encargado por el Ministerio de Industria.

TME considera que la calidad de los servicios prestados por los ORM españoles es superior a al prestada por los europeos, debido a la mayor tensión competitiva (Informe de Ericsson para el Ministerio de Industria). Esto lo refrenda la fuerte publicidad dada por Amena a estos resultados.

Respuesta: ha de indicarse que esta Comisión no ha cuestionado en su análisis la calidad del servicio prestado por los ORM, sino que ha constatado las deficiencias que presenta el modelo de competencia vigente en este mercado, con los perjuicios que ello ocasiona al usuario final en forma de precios elevados en el servicio de tráfico, falta de transparencia con respecto a las alternativas ofrecidas (planes de precios) o dificultades para controlar el gasto.

I.4.2.3 Ofertas integradoras fijo y móvil

Vodafone considera que el análisis debería realizarse en el mercado minorista de originación de llamadas desde una ubicación fija. La CMT no tiene en cuenta que Vodafone ocupa una posición marginal en la telefonía, existen diferentes enfoques estratégicos ya que a diferencia de sus competidores Vodafone es un operador puro de telefonía móvil y existen tecnologías tales como VoIP, WiFi y WiMax que pueden permitir a los operadores fijos competir con los móviles.

Amena cita la resolución del TDC en la que rechaza la acusación de estrechamiento de márgenes (Expte 573/03 WorldCom/Amena).

Al igual que Vodafonte, TME considera que la CMT no define el mercado minorista en el que se englobarían estas ofertas, ni justifica su vinculación con el mercado mayorista de acceso desde redes móviles. La Recomendación establece una separación entre servicios fijos y móviles.

Según TME, no existen servicios convergentes fijo-móvil en España:

- Los servicios SMS Premium desde redes fijas no están disponibles ya que no hay una solución que garantice la interoperabilidad entre redes fijas y móviles.

- Los servicios móviles de VPN están englobados dentro del mercado minorista de servicios móviles (Expediente 571/03 del TDC).

- El servicio Wíreless Office de Vodafone es un servicio exclusivamente móvil; se trata de un uso no ajustado a lo dispuesto en el Plan Nacional de Numeración, de acuerdo con la CMT en su resolución ante la denuncia presentada por Comunitel

- Euskaltel no comercializa servicios convergentes sólo los factura conjuntamente, sin más valor añadido que ese.

Por último, TME señala que la migración de tráfico fijo a móvil no es imputable a la conducta de los operadores móviles sino a un proceso generalizado en los mercados europeos, reconocido por la CMT en su Resolución sobre Servicio Universal de 2004. Además, no procede la obligación de acceso para propiciar el lanzamiento de ofertas convergentes; son servicios emergentes, cuyo uso no se extenderá hasta 2007 (según Yankee Group y Análisis) y que dependen de la inversión de los incumbentes fijos y la disponibilidad de terminales.

Tele2 señala la Resolución de la CMT sobre el servicio Wireless Office de Vodafone, la Resolución de la CMT sobre la tarjeta internacional de Amena y el voto particular de Sres. Castañeda y Comenge (TDC) en el Expediente 571/03 (Uni2/TME) para mostrar la imposibilidad de los operadores fijos para emular ofertas de los operadores móviles.

Respuesta: esta Comisión, con independencia de la definición de los servicios convergentes, ha constatado que los operadores fijos se ven incapaces para competir en igualdad de condiciones frente a los ORM debido a la estrategia coordinada de denegación del acceso a un recuso escaso, como es el espectro radioeléctrico. Esta

circunstancia constituye una desventaja competitiva injustificada para los operadores fijos y, en última instancia, un perjuicio para el usuario final.

I.4.3 Satisfacción del consumidor

Amena considera que el grado de satisfacción es alto según una encuesta de la CMT. Por otro lado, Tele2 señala que un estudio, que encargaron en septiembre de 2005, muestra que los usuarios creen que su factura no se ha reducido, que su servicio es caro o muy caro y que son favorables a nuevos operadores y la contratación de la telefonía móvil al operador de telefonía fija e Internet (Anexo 7).

Respuesta: las medidas del grado de satisfacción del consumidor presentan un alto grado de subjetividad, y así lo demuestran las divergencias entre los resultados de las encuestas.

Ahora bien, la realidad es que existen una serie de operadores dispuestos a entrar en este mercado con nuevas ofertas y a satisfacer necesidades que, en su opinión, no están cubiertas en la actualidad. Por ello, ha de concluirse que el grado de satisfacción no constituye un obstáculo que impida la intervención regulatoria.

II MERCADO MAYORISTA

II.1 Definición del mercado relevante

TME considera que la CMT no realiza ningún tipo de análisis de sustituibilidad desde el lado de la oferta y de la demanda, como establecen las Directrices. Además, existen contradicciones entre las definiciones de las páginas 6 y 8; en la primera se incluyen reventa y solo SMS y en la segunda no se incluye la reventa y no se limitan el alcance de los servicios de datos. Según TME, deberían excluirse aquellos servicios que sirvieran de soporte para la prestación de servicios móviles avanzados. Por tanto, el mercado debería incluir los servicios mayoristas de acceso a las redes públicas de comunicaciones móviles y sus facilidades asociadas que permitiría a otros operadores prestar a sus clientes finales los servicios de voz y SMS.

El SDC considera necesario una explicación más detallada de las transacciones que han tenido lugar (p.e. acuerdo entre Vodafone y Amena y los casos de reventa).

Respuesta: el mercado de referencia se ha definido de forma coherente con lo establecido en la Recomendación de la Comisión Europea y con la definición del mercado minorista que ha resultado de la Preconsulta. Prueba de ello, es que la Comisión Europea no ha presentado objeciones a la definición de mercado realizada por esta Comisión.

II.2 Consideraciones generales sobre análisis de competencia efectiva

Para Vodafone se pretende adoptar el enfoque adecuado, en línea con lo sugerido por la CE con respecto a Hungría, pero no se hace ya que no concluye si el mercado

minorista es competitivo o no. Por el contrario, en Hungría e Italia, donde la estructura de mercado es la misma, se analiza el mercado minorista revela la existencia de competencia efectiva y a la luz de los resultados se alcanza una conclusión (en los dos casos hay competencia efectiva). Destaca que la literatura económica y jurídica sobre la competencia señala la extrema dificultad de sostener una conducta coordinada tácita entre tres operadores y que la CMT no identifica cuando y cómo comenzó la conducta coordinada, ni describe los efectos de la colusión tácita sobre el mercado minorista de telefonía móvil. Tampoco explica como funcionaría el mercado mayorista, ni las ventajas qué reportaría.

Asimismo, Vodafone señala que la CMT no realiza el paso previo al análisis de la dominancia colectiva consistente en demostrar la existencia de una posición colectiva, tal y como establece la jurisprudencia comunitaria. Considera que no existe tal posición ya que: (i) sólo Vodafone ha firmado acuerdos con Xfera, (ii) los tres operadores móviles forman parte de AETIC pero sólo Vodafone y Amena de Astel, (iii) los ORM pertenecen a alianzas internacionales diferentes y (iv) se lanzan continuas campañas publicitarias, ofertas comerciales competitivas y campañas intensas de portabilidad.

Respuesta: frente a estas alegaciones, ha de indicarse que la Comisión Europea ha aceptado el análisis llevado a cabo por la CMT y considera suficientemente probada la existencia de una posición de dominio conjunta en el mercado mayorista.

En este sentido, la Comisión Europea no exige que se demuestre la existencia de una posición de dominio conjunta en el mercado minorista para concluir la existencia de dicha posición en el mercado mayorista.

II.3 Incentivos para la coordinación

Los ORM y FT consideran que la ausencia de acuerdos de acceso no implica necesariamente falta de competencia en el mercado, ni colusión tácita entre los operadores. Para Amena, la CMT falla a la hora de establecer el eventual interés en restringir el acceso para distorsionar la competencia y las características económicas de los operadores. Concretamente, TME señala que la CMT parece ignorar que la falta de acuerdos con terceros puede derivarse de una decisión individual de cada ORM y que parte de una premisa como es que la entrada de OMVs causa necesariamente bajadas de precios significativas que la experiencia no respalda. Por último, TME muestra que el mejor indicativo de ausencia de posición coordinada es el anuncio del probable acuerdo entre Vodafone y BT España.

Vodafone considera que no hay situación de denegación de acceso ya que Vodafone ha llegado a acuerdos con Xfera. No profundiza en las razones por las que no se han alcanzado otros acuerdos: falta de atractivo comercial de las ofertas o el impacto del principio de no discriminación. Tampoco aporta información sobre la tendencia de firma de acuerdos voluntarios en otros países, ni se analiza la situación de los OMV en Europa.

Con respecto a las características no consideradas por la CMT, Vodafone considera no se cumplen los siguientes requisitos: (i) cuotas de mercado similares, (ii) ausencia de innovación tecnológica (resoluciones del expediente 572/2003 por el SDC, Preconsulta y caso italiano), (iii) ausencia de exceso de capacidad (Informe de los Servicios), (iv) ausencia de poder compensatorio de los compradores (sobre todo, segmento empresarial) y (v) ausencia o insuficiencia de competencia en precios.

Con respecto a las características consideradas, para Vodafone:

- No es un mercado maduro, con un crecimiento estancado o moderado de la demanda, tal y como señala la CMT en el Informe Anual 2004.

- La elasticidad no es baja, tal y como reflejan las tasas de churn y la portabilidad.

- No es un mercado homogéneo; los operadores compiten en calidad de servicios y cobertura de red y también ofreciendo una gran variedad de servicios.

- La CMT no aporta evidencia que sustente que la similitud de las estructuras de costes.

- No existen barreras de entrada infranqueables por las razones ya señaladas.

- Existe competencia potencial por la irrupción de FT y el inicio de actividad de Xfera.

- El análisis de los vínculos informales es ligero, obviando que resultan de obligaciones jurídicas, que no siempre comparten los mismos intereses y su pertenencia a asociaciones diferentes.

Amena añade que la CMT no analiza las razones por las que las empresas tengan un interés común en restringir la entrada. Existe una asimetría en cuotas de mercado en términos de ingresos (54,3%, 27,3% y 18,3%) y en el valor de los clientes; los de TME y Vodafone generan unos ingresos por abono y tráfico saliente un 44% y un 33% superiores a Amena. Existe asimetría en costes ya que Amena explota la tecnología DCS-1800, que según Ofcom implica unos costes de terminación por minuto un 14% superior frente a una red mixta. Asimismo, para Amena el porcentaje de costes fijos no dice nada sobre los costes unitarios, siendo discutible que las economías de escala no sean importantes cuando el 44% son costes fijos. Para FT también es infundada que la estructura de costes de Amena se pueda equiparar con la de los otros dos operadores (diferentes economías de escala y tecnología GSM 1800), lo cual dificulta la colusión.

Las razones por las que TME no ha dado acceso a terceros son:

- ausencia de sinergias,

- obligación de no discriminación de la Orden de Móviles Virtuales de 2002

Asimismo, TME considera, por un lado, que las condiciones de competencia en el mercado minorista y las estrategias de los tres operadores dificultan alcanzar una posición común (dinámica competitiva y pertenencia a grupos extranjeros con centros de decisión fuera). Por otro lado, los incentivos de dar acceso dependen de su posición en el mercado (cuota de mercado) y sus condicionantes específicos. Los operadores pequeños tienen incentivos a dar acceso ya que los ingresos mayoristas que perciben superan los minoristas que dejan de percibir (experiencia en RU, BE y AU). Por último, para TME, no hay vínculos informales o de cualquier otra naturaleza diferentes a los existentes en cualquier otro mercado móvil europeo.

En línea con TME, y en lo que respecta a la evidencia de comportamiento coordinado basado en los acuerdos existentes en países no regulados, Amena señala que la CMT no analiza por qué se firmaron esos acuerdos y si esas razones son extensibles al caso español. En el caso de Tele2-Amena, esta última muestra que (i) no aporta ventajas competitivas como Virgin lo hacía a T-Mobile (cadena de distribución e imagen de marca), (ii) no hay capacidad excedentaria, como en Holanda con Telfort, el principal prestador de servicio de OMV (3º ORM) y no hay falta innovación en tarifas y servicios (como señala la CMT) siendo este elemento clave en los acuerdos de Finlandia.

En general, los ORM y Xfera consideran que la obligación de no discriminación ha influido negativamente. Según TME, la interpretación que de la misma ha hecho la CMT (Decisión de 8 de febrero de 2001 sobre la capacidad de discriminar en los precios de acceso por TME) desincentiva la consecución de este tipo de acuerdos. Asimismo, la experiencia en RU revela que la ausencia de regulación alguna ha beneficiado que BT y Vodafone alcanzaran un acuerdo. La CMT, en línea con el regulador italiano, debería dotar a los operadores de libertad para negociar sus condiciones de acuerdo.

Para Tele2, los incentivos a la coordinación justifican la negación y la demora de todas las solicitudes de acceso en cualquier modalidad (OMV a TELE2 y PSI a Comunitel – RO 2003/1071). Añade a los vínculos considerados por la CMT, los resultantes de la compartición de infraestructuras de tecnología UMTS y la falta de necesidad para crear una Entidad que gestione la portabilidad. Comparte que la ausencia de acuerdos es contraria a la tendencia en Europa y señala que TELE2 tiene suscritos acuerdos en 7 mercados como OMV y en Suecia como ORM presta servicio mayorista a dos operadores. Por último señala que, partir de su experiencia como OMV y ORM, son acuerdos de beneficio mutuo y que las regulaciones en Dinamarca, Reino Unido y Francia no son comparables con el caso español.

Comunitel, también enumera las diferentes experiencias y conflictos (muchos de ellos tratados en los expedientes de la CMT) que ha tenido en el mercado de referencia con el fin de mostrar el actual cierre de mercado mayorista.

BT cree oportuno, que junto a los argumentos aportados por la CMT se incluyeran las siguientes evidencias sobre condiciones favorables a la existencia de comportamientos coordinados:

- Inexistencia de OMV, debido a que la mínima regulación de “permitir y no obligar” se ha revelado insuficiente.

- Existencia de limitaciones en cuanto a la posibilidad de prestar servicios a los usuarios de servicios móviles por parte de operadores fijos (limitaciones en el acceso móvil a números gratuitos para servicios de tarjetas, las exigentes condiciones de interconexión que imponen los ORMS para los servicios 901, 902 y tarificación adicional y la no apertura de acceso indirecto para llamadas internacionales).

- Diferencias en las tarifas aplicables a la terminación en móvil, dependiendo de si la llamada tiene origen fijo o de un servicio propio móvil.

- Precios iguales en terminación y en los SMS hasta que intervino la CMT

Para Cableuropa, además de los incentivos señalados por la CMT para la coordinación, el cambio accionarial de AMENA genera nuevos incentivos para la coordinación. Los operadores móviles pueden expulsar a los fijos mediante la vinculación de servicios móviles que solo ellos pueden prestar con servicios fijos.

Respuesta: esta Comisión ha demostrado que en el mercado de referencia se dan las características estructurales necesarias para la existencia de una posición de dominio colectiva (apartado II.3.3.2 del Documento 1 letras a) a h)). Además, a la luz del de los resultados del análisis de rentabilidad (ver respuesta a la pregunta l) del requerimiento de información) se ha constatado que existe un nivel de renta en el mercado minorista lo suficientemente alto como para dar incentivos a una negativa colectiva de acceso a terceros operadores.

Precisamente, en opinión de la Comisión Europea, este criterio es determinante para demostrar la existencia de una posición de dominio conjunta.

II.4 Sostenibilidad de la coordinación

II.4.1 Falta de incentivos a desviarse de la coordinación

Vodafone considera que:

- No deben considerarse falta de incentivos para la desviación cuando no se ha justificado la conducta coordinada.

- La CMT olvida que sólo cabe considerarse una conducta como coordinada en el caso de que no existan otras posibles reacciones normales y previsibles, tal y como postula la jurisprudencia europea, y la española, en particular (TDC, Exp. 426/98).

- La jurisprudencia europea permite reaccionar y emular comportamientos comerciales siempre que no se compartan las estrategias que determinan tales comportamientos.

Amena destaca:

- La ausencia de beneficio individual en dar el acceso y, no la colusión, explican la denegación del acceso. De hecho, que en colusión el desvío conlleva una aumento de los beneficios que debe compararse con las perdidas derivadas del castigo.

- Hay muchas empresas verticalmente integradas que no dan acceso a terceros sin que esto suponga un problema de competencia.

Respuesta: tal y como ha señalado esta Comisión en la contestación al requerimiento de la Comisión Europea, los incentivos para dar acceso a terceros difieren entre los operadores pero no se puede concluir cuál sería el ORM con más incentivos ya que la decisión final seguramente estaría muy condicionada por el modelo de negocio del potencial OMV. En cualquier caso, el hecho relevante es que un número elevado de agentes con diferentes características han demandado acceso a los ORM y estas negociaciones nunca han fructificado, a diferencia de lo sucedido en la gran mayoría de los países europeos.

II.4.2 Transparencia

Vodafone y Amena considera que, antes de la firma del acuerdo, el mercado no es transparente, lo cual cuestiona absolutamente la sostenibilidad de la colusión. Vodafone señala que ignora las estrategias y decisiones de sus competidores en el mercado mayorista, y confía que esto sea extensible a TME y Amena.

Respuesta: la Comisión Europea ha considerado suficientemente probado la transparencia en el punto focal. Así, la Comisión Europea en sus comentarios considera que la negativa de acceso mayorista a terceros operadores *"es transparente y que los ORM que no se han desviado pueden fácilmente detectar cualquier desviación que resulte en la entrada de un nuevo competidor a nivel minorista."*

Por otra parte, la Comisión Europea también considera demostrado *"un alineamiento en las estrategias comerciales de los tres operadores, Telefónica, Vodafone y Amena, así como que es creíble que una desviación de cualquier operador hacia una más agresiva (y menos rentable) competencia en precios sería fácilmente detectada por los ORM que no se hubieran desviado."*

II.4.3 Existencia de mecanismos de castigo

Los ORM consideran el mecanismo de castigo no resulta creíble.

Para Vodafone, a nivel minorista, los problemas son: la ausencia de capacidad de discriminación impide imponer el castigo sobre un OMV concreto, el enorme coste de la medida y que el castigo afecta a todos los agentes. A nivel mayorista, la falta de transparencia impide llegar a un acuerdo con el OMV que ha alcanzado el acuerdo, como represalia. La firma acuerdos con nuevos OMVs tampoco es factible ya que todos pierden y nadie se beneficia. Por último Vodafone señala que las autoridades de

Francia e Irlanda no han quedado satisfechas con las explicaciones de los respectivos reguladores.

Según Amena, dar acceso a terceros no lo es una estrategia creíble ya que no se cumple que el beneficio de castigar supere al de no hacerlo. La guerra de precios en el mercado minorista tampoco lo es; primero la CMT no señala que en el mismo no haya competencia efectiva y segundo, como los acuerdos son a largo plazo (experiencia en RU, Francia y propuesta de Tele2 a Amena) el castigo no va a conducir a la situación del acuerdo colusivo hasta un momento muy tardío, en el que la estructura de mercado será distinta con la entrada de Xfera.

TME considera que una vez que un ORM se desviara del acuerdo, es muy difícil pensar que esa conducta fuera reversible o disciplinable. Por un lado, el castigo basado en un acuerdo con otro OMV no sería realista ya que debería firmar un acuerdo que ocasionara un castigo mayor a su competidor que a sí mismo y que además fuera reversible una vez hubiera disciplinado al ORM rebelde. Por otro lado, el castigo basado en una guerra de precios a nivel minorista no es efectivo ya que podría ser más pernicioso para quien castiga que para el castigado y la restauración de los niveles iniciales de precio serían difíciles.

Para FT, el mecanismo de castigo consistente en fijar precios predatorios de manera sostenido en el tiempo, es al menos cuestionable; si existiese un operador capaz de realizar tal predación, se estaría ante una dominancia individual, más que ante una dominancia conjunta.

Para el SDC, sería útil que se identificara con más detalle cuáles podrían ser las represalias para sostener la coordinación.

Respuesta: el análisis del mecanismo de retorsión se llevó a cabo en la contestación a la pregunta m) del requerimiento efectuado por la Comisión (Documento 2).

La Comisión Europea en sus comentarios ha refrendado las conclusiones alcanzadas por la CMT, señalando lo siguiente:

"De manera global y a partir de los hechos concretos expuestos anteriormente, se estime plausible que la desviación inicial y la consecuente respuesta de los ORM que no se han desviado resultarían en un nuevo equilibrio de mercado caracterizado por precios minoristas más reducidos y consecuente menor rentabilidad sin un aumento de la cuota de mercado de cada ORM. Estos mecanismos a nivel minorista pueden considerarse por tanto como creíbles instrumentos de retorsión".

II.5 Capacidad de imposición del acuerdo a terceros

Los ORM coinciden en señalar que la CMT minusvalora la capacidad de Xfera como agente que haga inviable la coordinación en el mercado mayorista.

Amena señala que la CMT parece creer que Xfera no va a lanzar servicios o que no sería un elemento disruptor del acuerdo ya que los operadores podrían amenazarle

con no firmar acuerdos de roaming nacional. Esta última situación no sería aceptable ya que esa acción sería perseguible a posteriori y si no fuera así la CMT estaría renunciando al cumplimiento de sus funciones. En el mismo sentido argumenta TME; considera que la represalia por parte de los ORM basada en la negación del servicio de itinerancia nacional sería cuestionable ya que es un derecho reconocido en el pliego de concesión de licencias UMTS y la CMT debe velar por su cumplimiento. Asimismo, TME considera que el cuarto operador podría utilizar OMVs como han hecho terceros o cuartos operadores en otros países.

Para Amena, la CMT debe pronunciarse sobre si en el horizonte temporal de estos contratos a largo plazo es factible que el terminal no sea una barrera para la captación de clientes en UMTS y sobre el atractivo de la red de Xfera red para OMVs. En la medida que no dieran esas restricciones, Xfera podría dar entrada a OMVs y captar clientes. Esta acción tendría el mismo efecto que el castigo sobre la empresa que se desvía y, por tanto, los ORMs conscientes de que ese hecho va a tener lugar, se desviarían del acuerdo.

Vodafone destaca el elevado poder de negociación de determinados clientes empresariales, que dificultaría la coordinación.

Para Tele2, el poder negociador de los clientes y competidores de telefonía fija es muy reducido si no inexistente. Por último, en el caso de que no se concluyera existencia de dominancia colectiva, considera que la CMT debería cuestionarse la existencia de dominancia individual (no cuestionada por el TDC en diciembre de 2004).

Respuesta: tal y como se señaló en la contestación a la pregunta n) del requerimiento de la Comisión Europea (Documento 2), en el periodo de dos años contemplado la acción coordinada basada en la denegación del acceso no se verá restringida o limitada por el hecho de que XFERA opte por dar acceso a terceros ya que esta posibilidad es prácticamente imposible. Esto es así puesto que XFERA precisa necesariamente, para competir en igualdad de condiciones, acuerdos de itinerancia nacional con alguno de los ORM, por lo que será relativamente fácil imponerle la línea de acción común (negativa de acceso a terceros).

No obstante, como ya se ha indicado anteriormente en la contestación a las alegaciones relativas a la competencia potencial, esta Comisión llevará a cabo un seguimiento sobre los posibles efectos que la entrada de Xfera en el mercado pueden producir.

III OBLIGACIONES

III.1 Problemas de competencia

Vodafone considera que la ausencia, de forma generalizada, de acuerdos de acceso no permite concluir que la razón sea la conducta coordinada de negar el acceso a terceros y que las tácticas dilatorias y la discriminación de calidad no se deben tomar en consideración ya que se basan en expectativas de los servicios. No se ha probado

que la causa del problema identificado en el mercado de acceso sea limitar o impedir la competencia ni los efectos negativos sobre la competencia.

En parecidos términos se manifiesta TME, que considera que la CMT se limita a reproducir alguno de los fallos señalados por la Posición Común del ERG, sin identificar los fallos reales y potenciales en el mercado de referencia.

Con respecto a la negativa de acceso, TME argumenta que para que fuera un fallo debería producirse una ausencia de competencia en el nivel minorista, fenómeno que no se da en el mercado. Por el contrario, la ausencia de acuerdos de acceso se deben principalmente a la falta de sinergias y a la obligación de no discriminación. En un contexto de libertad, es muy probable que hubiera acuerdos como sucede en otros países y ha anunciado BT España.

Con respecto a las tácticas dilatorias y discriminación de calidad, para TME sólo tienen sentido en aquellos donde no existe una alternativa real de acceso, por ejemplo en el mercado de acceso y originación de llamadas. En un mercado (con independencia de que estuviera sujeto a obligaciones) los ORM competirían por atraer a los OMVs a su red y estas prácticas no tendrían cabida ya que su red perdería atractivo a favor de sus competidores. Adicionalmente, las prácticas dilatorias constituyen una práctica prohibida por el Derecho de la competencia, siendo innecesaria la imposición de esta medida. Por último, TME señala que de la experiencia en otros mercados mayoristas (terminación de voz, itinerancia internacional o acceso a proveedores de contenidos) no se puede inferir que estos comportamientos vayan a tener lugar.

Respuesta: esta Comisión considera suficientemente probado que existe una negativa de acceso por parte de los ORM. En efecto, ninguno de los tres operadores presentes en el mercado de referencia proporciona estos servicios a terceros hasta el momento presente, pese al interés mostrado por diversos agentes.

Así, la Orden Ministerial CTE/601/2002 introduce una nueva licencia A2 para operadores móviles virtuales. Acogiéndose a la misma desde entonces, diez operadores disponen de la licencia A2 necesaria para prestar el servicio telefónico previsto en las licencias de tipo A, pero en su modalidad de servicio telefónico móvil, y hasta un total de 119 operadores disponen de las autorizaciones provisionales oportunas para la reventa del servicio telefónico móvil (autorizaciones que se han venido concediendo desde el año 2001).

Como consecuencia de esta estrategia coordinada, la CMT ha identificado una serie de deficiencias en la competencia del mercado minorista que justifican la intervención en el mercado mayorista; sin que sea necesario identificar una posición de dominio conjunta en el mercado minorista, de acuerdo con la Comisión Europea en sus comentarios.

III.2 Determinación de las obligaciones

Vodafone considera que las medidas propuestas no están justificadas, de acuerdo con el marco regulatorio y que la adopción de dichas medidas pondría en peligro los

planes de negocio de los operadores móviles, afectaría a las inversiones, a la incorporación de soluciones tecnológicas avanzadas y afectaría negativamente al mercado en su conjunto.

Amena considera que la CMT no niega que existe competencia en el mercado minorista de telefonía móvil. El beneficio incremental sobre el desempeño del mercado de la intervención de existir sería bajo. La regulación propuesta por la CMT provoca los siguientes costes o distorsiones:

- Aumento de la litigiosidad; por ejemplo, cómo resolver un conflicto por estrangulamiento de márgenes.

- Riesgo de que la regulación determine la evolución del mercado.

- La promoción del acceso a GSM disminuirá la rentabilidad de las redes 3G y, por tanto, la competencia en infraestructuras.

- Duplicación de costes fijos hundidos de actividades de marketing, publicidad, etc.

La obligación de acceso a la red y negociación de buena fe sería suficiente ya que el regulador siempre tiene la capacidad de intervenir si hay indicios de actitudes anticompetitivas. Para Amena, falta un análisis de impacto de las medidas regulatorias propuestas, sobre todo de las obligaciones de precios razonables y no discriminación, y concreción formal de dichas obligaciones, que evite el subjetivismo en su interpretación. La obligación de no discriminación se convierte en un freno ya que tradicionalmente su aplicación se ha traducido en la extensión de un acuerdo alcanzado a cualquier tercera parte.

En este sentido, BT entiende que los acuerdos a los que llegue un ORM no habrán de ser replicados para todos los operadores y demanda a la CMT ser más explicita en este aspecto. Según BT, la ausencia de la obligación de no discriminación, provocaría por una parte la perdida del miedo actual de los ORMS a abrir esta puerta y facilitaría a los operadores que van a aportar valor cerrar acuerdos de los que necesariamente no se tendrían que beneficiar otros revendedores o agentes que miran el mercado a corto plazo y que pueden descremar el mercado e influir negativamente en el largo plazo.

En similares términos, se manifiesta Cableuropa; discrepa con la conveniencia de imponer la obligación de no discriminación a pesar de las cautelas expuestas por la CMT. Para Cableuropa, la imposición estricta del principio de no discriminación supondrá un desincentivo para el desarrollo de acuerdos comerciales mutuamente beneficiosos para los ORMS y los adquirientes de los servicios mayoristas. Además, la interpretación de la obligación de no discriminación de la CMT genera inseguridad jurídica, ya que no se encuentra expresamente detallada en la regulación sectorial, por lo que será objeto de discrepancia y conflicto entre los operadores.

Según Amena, la experiencia internacional muestra que la regulación poco intrusiva no inhibe el desarrollo de los OMVs, caso de Suecia. La experiencia de Dinamarca y

Noruega con una regulación más estricta ha conducido a un proceso de concentración en el primero y a la existencia de rumores sobre procesos similares en el segundo.

En consonancia con los ORM, Xfera señala que la experiencia muestra que puede ser contraproducente una sobre-regulación sobre la entrada de OMV y que, aunque se matice la obligación de no discriminación, esto puede conllevar un desincentivo para alcanzar acuerdos.

TME señala que el regulador italiano ha reconocido el beneficio potencial que tendría la entrada de operadores no verticalmente integrados y ha concluido que la mejor manera de facilitar su entrada es permitiendo la libre negociación. La CMT no ha analizado el efecto de la medida propuesta, las razones que pueden permitir alcanzar una situación mejor y no ha aplicado el principio de proporcionalidad.

TME considera que los costes derivados de la imposición de obligaciones no compensan los eventuales beneficios que la CMT pretende lograr. Con respecto a los costes derivados de la obligación de dar acceso, TME concluye que desincentiva la competencia en infraestructuras (ejemplos: Dinamarca y Finlandia), desencadena un proceso de concentración del mercado tras la aparición de un número artificialmente elevado de operadores, con el consiguiente estancamiento en la evolución de precios, servicios e innovación, provoca distorsiones en la eficiencia estática y dinámica (free-riding con respecto a las fuertes inversiones hundidas realizadas).

Con respecto a los beneficios derivados de la obligación de dar acceso, TME constata que de la evidencia empírica (informe de la consultora LECG) no se desprende que genere estos supuestos efectos positivos en forma de menores precios y/o mayores consumos, que países como Reino Unido y Alemania (con OMVs) presentan precios superiores, que la imposición de obligaciones mayoristas no está justificada si el mercado minorista es competitivo y en el caso de que no lo sea si los costes son superiores a los beneficios (Consultora Case Associates) y que las mayores eficiencias de mercado no siempre se derivan a través de acuerdos al por mayor sino que muchas veces son resultado de la integración vertical (RBB Economics).

Al igual que TME, FT y CC.OO señalan que la imposición de obligaciones en el mercado mayorista se justifica únicamente cuando existen problemas en el mercado minorista conexo. Según FT parece que no existen evidencias suficientes para probar que exista falta de competencia en el mercado minorista y además, dada la entrada de Orange, se refuerza la competencia y el dinamismo en el mercado minorista, no siendo necesario OMV. FT y CC.OO proponen aplazar la imposición de cualesquiera obligaciones ex ante hasta que las nuevas dinámicas competitivas que surgen en este momento se hayan materializado.

Para CC.OO, si se pretende introducir más competencia en el mercado minorista, con la regulación del mercado mayorista, con el fin de que se reduzcan los precios, esto puede llevar a una situación de reducción de la rentabilidad del negocio y por lo tanto de la inversión.

Xfera considera que, bajo un escenario de regulación de OMV, estaría discriminada frente a los ORMs establecidos ya que su capacidad por captar OMVs para su red estaría muy limitada al no disponer de cobertura nacional propia en un período mínimo de 2 años. En países de la UE, se ha dado prioridad a los nuevos ORMs frente a los OMVs; en Italia no se permite la entrada de OVM hasta 2011. Por tanto, dado que Xfera podría no estar en disposición de igualar las ofertas de acceso de los tres ORM a los candidatos a OMVs (al no haber desplegado en su totalidad la red), solicita que cualquier reconocimiento de derechos a los OMV no puede situar a Xfera en una posición de partida tan gravosa, que le impidiera competir en el mercado y vulnerara el principio de no discriminación que la CMT parece tratar de preservar.

Además, Xfera solicita que las condiciones de acceso a redes que finalmente se imponga afecten únicamente a acuerdos entre ORMs y OMVs, y no a la modalidad de itinerancia nacional.

Para RIM, la actuación del regulador en el mercado debe circunscribirse a asegurar la libertad de negociación que permitan llegar a acuerdos comerciales entre ORM y OMV. La experiencia muestra que el acceso no debe regularse. Asimismo, la CMT debe confirmar que la actuación de los OMV cumpla con los estándares necesarios de calidad en la prestación de servicios y seguridad, de tal forma que su operativa en esos parámetros sea equiparable a la de los ORM. Se debe garantizar el acceso de los OMV y los proveedores de contenidos en las redes 3G, para evitar que se impida su acceso o que se imponga condiciones adicionales o retrasos.

Al contrario que los ORM y FT, Tele2 considera que el momento actual es en el que debería intervenirse ex-ante y que la situación del mercado español es distinta a la de otros europeos donde se retrasado el análisis (p.e. Francia) y es idéntica al caso irlandés. Asimismo, Tele2 considera que:

- La firma de acuerdos entre el inicio de la consulta y la decisión de la CE irían a parar la imposición de regulación ex-ante.

- La apertura del mercado secundario del espectro no es un remedio; por analogía con las redes de cable, sería comparable con acuerdos de alquiler de fibra oscura y este tipo de acuerdos no excluye otros como el acceso al bucle local.

- Las solicitudes razonables de acceso deben permitir la prestación de servicios minoristas como OMV, no únicamente como revendedor ya que permite un mayor margen para la diferenciación y competencia en precios.

- Los principios de neutralidad tecnológica y de no discriminación justifican que este tipo de acuerdos estén abierto a cualquier tecnología (p.e. GSM, UMTS). Además son productos sustituibles, incluidos por la CMT en el mismo mercado.

- La obligación de no discriminación debe imponerse a través de la implementación literal del artículo en la Directiva de Acceso. Debe aplicarse el test de price squeeze para evitar compresión de márgenes y comparte la conclusión de que el acuerdo no debe ser indiscriminado.

- La obligación de precios razonables debe prever un plazo máximo, finalizado el cual las partes pueden solicitar obligaciones como control de precios, separación de cuentas y contabilidad de costes. En este sentido, la CMT debe fijar un plazo máximo para que los acuerdos voluntarios se consideren inviables; podría ser de 4 meses como en el RIN, sin ser necesario que se agotara para constatar que no hay voluntad de acuerdo, de manera injustificada.

Finalmente, Tele2 concluye que las obligaciones se hacen más necesarias si cabe en un entorno de convergencia fijo-móvil donde los ORM pueden competir con los operadores fijos, pero no al revés.

Para Banda Ancha, las obligaciones propuestas no son suficientes para paliar las deficiencias detectadas por la CMT, en concreto el fomento de la figura de los OMV. Se pasa de "acuerdos voluntarios" a "acuerdos voluntarios vigilados". La obligación de no discriminación es interpretada de forma flexible por la CMT, neutralizando su contenido principal, el ofrecer el mismo trato a los operadores que estén interesados en acceder a los recursos específicos de sus redes. Esta situación puede generar alianzas estratégicas entre operadores (móviles con determinados fijos) formando grupos dominantes que impedirían la entrada a otros agentes interesados. En vista a las consideraciones anteriores, se debe aplicar estrictamente el principio de no discriminación.

Por su parte, Comunitel considera que, para evitar la negativa de acceso, además de las obligaciones propuestas por la CMT, se debe introducir la obligación de control de precios y contabilidad de costes. La obligación de precios razonables no es suficiente. Para Comunitel, como los acuerdos voluntarios de acceso se han visto inútiles, sta obligación de negociar acuerdos voluntarios debe ser suprimida y ser sustituida por la obligación de los operadores con PSM a someterse a unas condiciones reguladas por la CMT, una oferta pública de mínimos vinculante para los operadores con PSM, cuyo incumplimiento sea fácilmente constatable y penalizable.

Para Ya.com, se hace necesaria la aplicación inmediata de la obligación de acceso. Para ello, se debería incorporar el desarrollo de la obligación de razonabilidad de los precios y la provisión del acceso en condiciones no discriminatorias sin posponerse a la prueba de la imposibilidad de llegar a un acuerdo. Los operadores con PSM deberían estar obligados a enviar información sobre sus precios mayoristas al regulador, de modo ex ante, que evidencie la inexistencia de pinzamientos de márgenes.

En similares términos se manifiesta Telecable de Asturias; con el fin de que el proceso de negociación entre el PSM y el OMV no se alargue innecesariamente, así como para evitar abusos de posición de dominio por parte de los PSM se hace necesario definir un marco de referencia. Al igual que ocurrió con la OIR, dicho marco debería definir los distintos escenarios de comparición de recursos y servicios, así como regular y establecer unos precios de referencia en función de la utilización de los recursos de acceso y de los servicios prestados por el PSM. Describe tres escenarios diferentes: modelo marca exclusivamente, modelo híbrido y modelo completo.

Para Jazztel, se debe establecer una obligación a los ORM de ofrecer la facilidad de selección de operador para todo tipo de llamadas (geográficas, 118, Red Inteligente, datos…) en condiciones no discriminatorias, transparentes, proporcionales y fundadas en criterios objetivos. La obligación debe abarcar precio, tipo de servicios, accesos a puntos de interconexión y otros elementos técnicos necesarios. Asimismo, la obligación de acceso debe ser abierta y flexible, de manera que solo sea necesario contratar aquellos elementos que demanda los OMV, sin que se trate de una oferta cerrada en cuanto a elementos técnicos y económicos. Los precios, además de razonables, deben ser proporcionales al número y modalidad de recursos y servicios solicitados al PSM.

Por su parte, Colt señala que:

- Se debe desarrollar la obligación de no discriminación. El objetivo principal de esta medida debe ser el evitar discriminación entre interconexión interna (redes móviles) y externa (interconexión con operadores de redes fijas), evitando la discriminación en el mercado minorista entre llamadas on-net off-net.

- La obligación de precios razonables debe ser desarrollada en el sentido de al menos de fijar unos criterios de razonabilidad, partiendo, si no de una obligación de orientación a costes, al menos, de un benchmarking internacional. Las obligaciones de orientación de precios a costes, separación contable y contabilidad de costes son necesarios para la obligación de precios razonables e incluso no discriminación en las condiciones económicas.

- Para evitar los precios excesivos, podría ser pertinente imponer obligaciones adicionales como control de precio y separación de cuentas.

- El acceso a las redes debe completarse con obligaciones del articulo 14, 15 y 16 del reglamento de mercados y el articulo 19 de la Directiva de SU, para posibilitar los servicios de originación.

- Se debe eliminar la inclusión de las obligaciones relativas a la voluntariedad de los acuerdos de acceso, pues suponen una derogación de la obligación de acceso.

Para el CTTI, está justificada la medida propuesta de imponer obligaciones de acceso a los ORM. CTTI considera que solo podrá existir un acceso universal a las comunicaciones electrónicas si existe un mercado en competencia y para eso es necesario que las infraestructuras estén a disposición de todos los operadores en igualdad de condiciones que permitan la creación de nuevos servicios y contenidos.

El SDC considera que la regulación de acceso sería un elemento que debería estimular un mayor grado de competencia en el mercado. De todas formas, para el SDC conviene adoptarse un análisis más prospectivo y analizar los efectos del UMTS (y la entrada de Xfera) para descartar un posible cambio importante en la estructura competitiva que hiciera innecesaria la regulación de acceso. Por último, en vista de los continuos cambios tecnológicos y la incertidumbre asociada al mercado el SDC

considera que sería conveniente revisar la situación de la competencia en un plazo de un año.

Respuesta: esta Comisión ha demostrado que la existencia de una estrategia coordinada de denegación de acceso que genera deficiencias en el mercado minorista y, que por tanto, justifican una intervención regulatoria.

En virtud del artículo 10.4 de la LGTel, la imposición de obligaciones se basará en la naturaleza del problema identificado, serán proporcionadas y estarán justificadas en el cumplimiento de los objetivos del artículo 3 de dicha Ley.

Por ello, esta Comisión ha considerado apropiado imponer la obligación de acceso junto con la obligación de ofrecer precios razonables por este servicio. De esta manera, se soluciona el problema de la negativa de acceso al mismo tiempo que se ofrece a las partes interesadas la suficiente flexibilidad para alcanzar un acuerdo que beneficie a ambas.

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

DOCUMENTO 2

RESPUESTA AL REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN DE LA CE EN RELACIÓN CON EL MERCADO 15

1. Evolución del precio y de las cuotas de mercado en el mercado minorista

a) Please provide the evolution of the market shares (in terms of number of lines, total revenues, number of minutes sold and number of minutes sold and number of subscriptions) and of the average revenue per minute (ARPM) of the three mobile operators from 2000 to 2005 in the following segments:

- Pre-pay, post-pay;

- Low-volume, medium-volume, high volume user groups of the post-pay segment (please explain how the CMT defines those user groups).

Please provide such evolution of the market shares and ARPM in the most detailed form possible (preferably on a monthly basis if such information is available).

Please explain the trend of the market shares of the three mobile operators since 2000, especially in relation with the evolution of the ARPM since 2001.

Se dispone de información con respecto a los ingresos, el volumen de minutos y los clientes activos. No se dispone de información en términos de número de líneas.

Se entiende por clientes activos todos los clientes con contrato postpago, y aquellos clientes con contrato prepago que hayan efectuado o recibido al menos una llamada en los tres últimos meses del período de referencia. De no saber el lugar de domicilio del cliente se tomará como criterio para determinar el mismo el lugar de destino de las facturas.

No se dispone de información desagregada para los clientes de postpago en función de su nivel de consumo. Por ello, se ha considerado la siguiente distinción en términos de clientes residenciales y clientes de negocios con mejor aproximación. Estos últimos serían todos clientes de postpago (en media, de mayor volumen consumo) mientras que los primeros incluirían todos los clientes de prepago y el resto de clientes de postago (no incluidos dentro de los clientes de negocios).

- Se consideran clientes de negocios, aquéllos que sean personas jurídicas (identificadas con un CIF) o personas físicas adscritas a planes específicos de negocios (profesionales y autónomos).

- Se consideran clientes residenciales, aquéllos clientes que siendo personas físicas (NIF) no estén incluidos en el segmento negocios.

Por último, conviene señalar que la evolución del Ingreso Medio por Minuto del año 2005 está condicionada por la estrategia de TME, Vodafone y Amena, pero también por la presión regulatoria derivada de la obligación de elaboración del análisis de la competencia del mercado 15 por parte de la CMT en al año 2005 y la solicitud por parte del Gobierno a esta CMT de una informe que analizara la conveniencia de introducir la figura del Operador Móvil Virtual (OMV).

Evolución del Ingreso Medio por Minuto (ARPM): Prepago vs. Postpago

Gráfico 1: ARPM Prepago

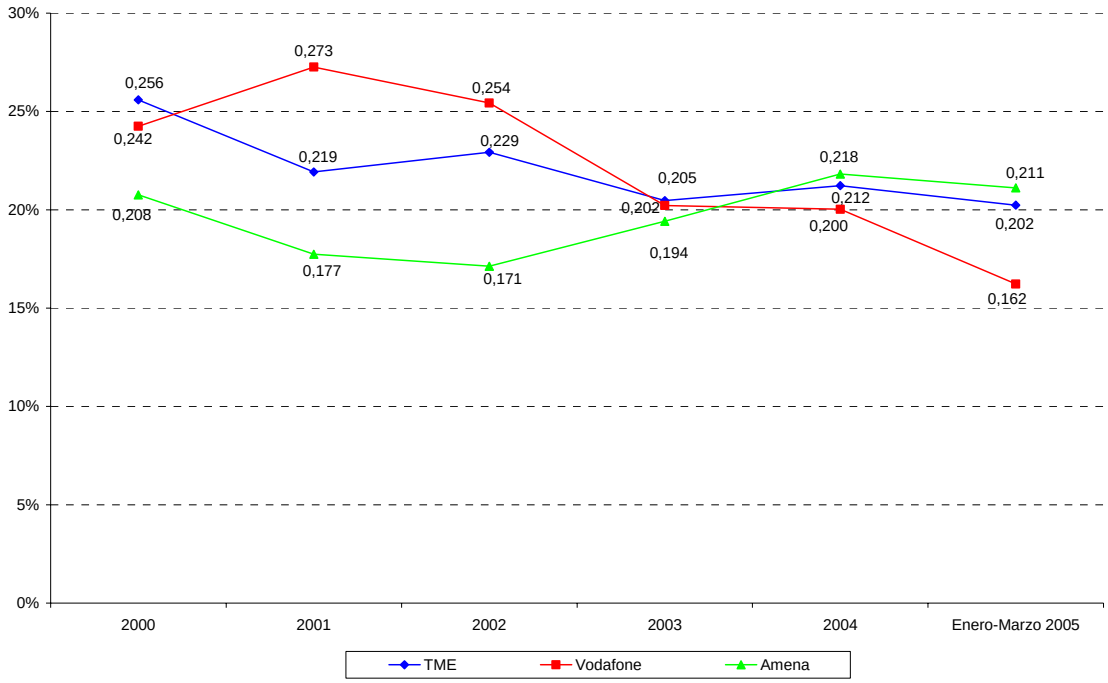
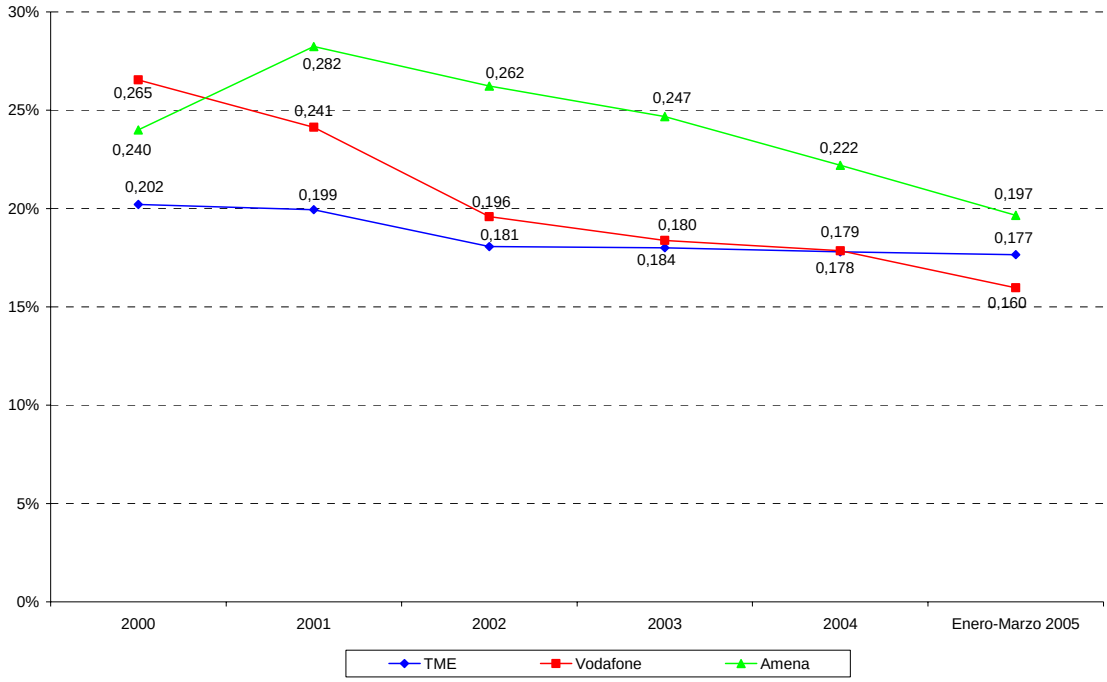


Gráfico 2: ARPM Postpago



Evolución del Ingreso Medio por Minuto (ARPM): Residencial vs. Negocios

Gráfico 3: ARPM Residencial

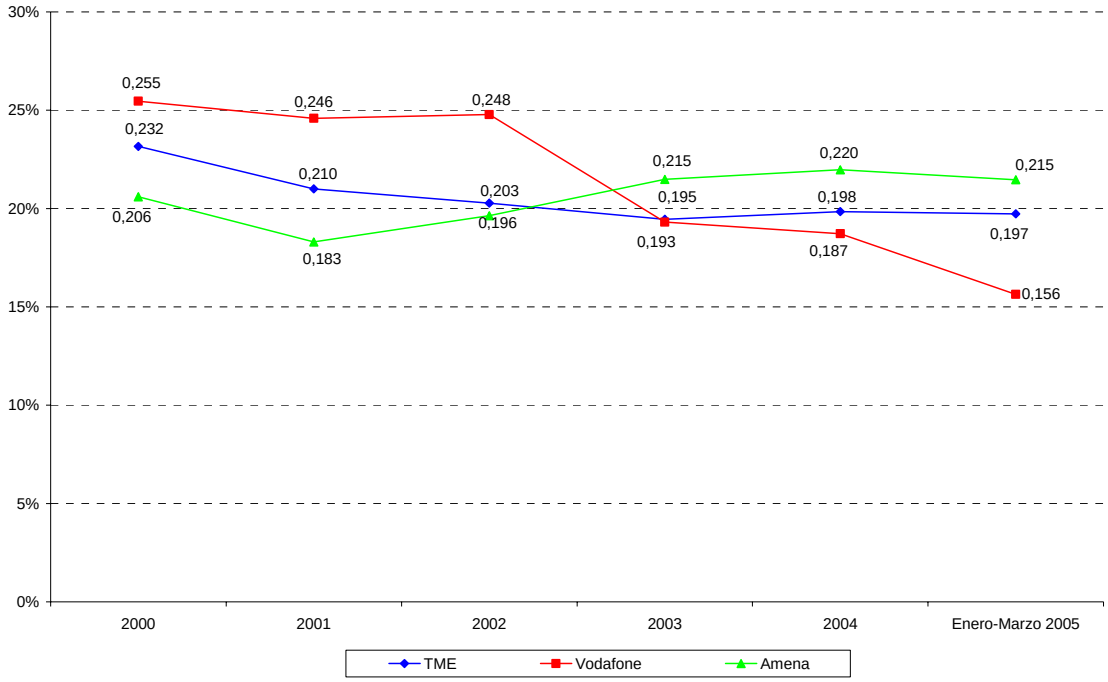
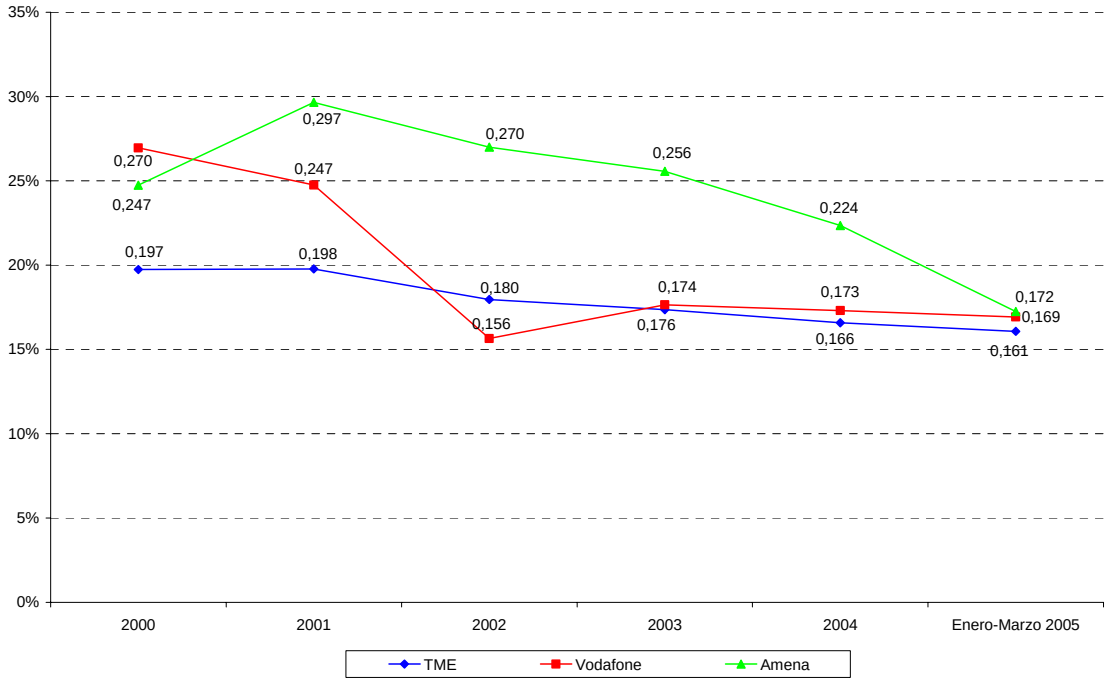


Gráfico 4: ARPM Negocios



Evolución de la cuota por ingresos: Prepago vs. Postpago

Tabla 1: Cuota por ingresos de clientes de prepago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	65,3%	62,2%	62,0%	59,0%	55,9%	54,3%
Vodafone	17,5%	15,4%	19,5%	21,5%	24,3%	26,6%
Amena	17,2%	22,4%	18,5%	19,4%	19,7%	19,1%

Tabla 2: Cuota por ingresos de clientes de postpago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	59,5%	55,9%	55,9%	54,4%	59,5%	53,2%
Vodafone	29,2%	28,0%	26,9%	28,1%	29,2%	29,3%
Amena	11,3%	16,1%	17,2%	17,5%	11,3%	17,5%

Evolución de la cuota por ingresos: Residencial vs. Negocios

Tabla 3: Cuota por ingresos de clientes residenciales

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	63,6%	61,5%	57,9%	55,6%	52,9%	50,56%
Vodafone	26,7%	25,5%	27,4%	27,5%	29,1%	30,08%
Amena	9,7%	13,0%	14,7%	16,9%	18,0%	19,36%

Tabla 4: Cuota por ingresos de clientes de negocios

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	60,3%	58,3%	57,2%	58,5%	57,4%	58,4%

Vodafone	29,3%	24,5%	22,8%	22,4%	24,4%	25,9%
Amena	10,3%	17,2%	20,0%	19,1%	18,2%	15,7%

Evolución de la cuota por volumen de tráfico: Prepago vs. Postpago

Tabla 5: Cuota por tráfico de clientes de prepago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	62,2%	60,9%	59,4%	58,3%	55,4%	51,3%
Vodafone	17,6%	12,1%	16,9%	21,5%	25,6%	31,3%
Amena	20,2%	27,0%	23,7%	20,2%	19,0%	17,3%

Tabla 6: Cuota por tráfico de clientes de postpago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	66,8%	64,9%	60,2%	59,0%	56,5%	52,5%
Vodafone	27,4%	26,4%	27,8%	27,8%	29,0%	31,9%
Amena	5,8%	8,7%	11,9%	13,2%	14,5%	15,6%

Tabla 7: Cuota por tráfico de clientes residenciales

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005
TME	64,35%	62,67%	60,62%	56,41%	53,15%	47,63%
Vodafone	24,62%	22,14%	23,48%	28,09%	30,78%	35,97%
Amena	11,03%	15,18%	15,90%	15,50%	16,07%	16,40%

Tabla 8: Cuota por tráfico de clientes de negocios

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Enero-Marzo 2005

TME	67,0%	65,3%	59,2%	62,6%	61,2%	60,0%
Vodafone	23,9%	21,9%	27,1%	23,5%	24,3%	24,9%
Amena	9,2%	12,8%	13,8%	13,9%	14,4%	15,1%

Evolución de la cuota por clientes: Prepago vs. Postpago

Tabla 9: Cuota de mercado por clientes de prepago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Marzo 2005
TME	65,3%	62,2%	57,2%	54,2%	48,4%	47,5%
Amena	17,5%	15,4%	23,3%	24,2%	26,6%	27,4%
Vodafone	17,2%	22,4%	19,5%	21,6%	24,9%	25,0%

Tabla 10: Cuota de mercado por clientes de postpago

Operador	2000	2001	2002	2003	2004	Marzo 2005
TME	60,9%	59,5%	51,2%	50,9%	49,9%	49,0%
Amena	32,9%	29,3%	30,0%	26,7%	27,1%	27,8%
Vodafone	6,2%	11,3%	18,8%	22,4%	23,0%	23,2%

b) Please provide detailed information on the price adjustments (resulting for example from the introduction of the new tariff plans) initiated by the three operators from 2001 to 2005. In particular please specify if the evolution of the ARPM of the three operators (in table II.3.133 of the notification and also in your response to question a) is explained by the adjustments in the nominal prices, better conditions for on-net calls, temporal promotions, changes in the patterns of the consumers (e.g. increase of the number of minutes per user and a subsequent move to contracts with a lover cost per minute or variation of the distribution between on-net and off-net calls).

En lo que respecta a la evolución el ingreso medio por minuto, en la Tabla II.3.9 de la Notificación del Proyecto de Medida a la CE se observa que las cuotas fijas prácticamente se ha eliminado mientras que el servicio de tráfico ha experimentado una reducción no tan acusada. A principios de 2001 Amena redujo de manera muy fuerte sus cuotas fijas para situarse en niveles similares que sus competidores mientras que TME acometió una fuerte reducción al inicio del año 2002. Estos comportamientos se reflejan en la Tabla II.3.3 de la Notificación. Por el contrario las

reducciones en el servicio de tráfico generalmente han sido consecuencia de las promociones y del lanzamiento de planes con condiciones más ventajosas para las llamadas on-net, y no por modificaciones en los precios nominales de los productos existentes. El incremento en el número de clientes de postpago también ha provocado que el ingreso medio se reduzca ya que son los clientes que realizan un uso más intensivo de los servicios de tráfico y los operadores ofrecen precios más bajos para sus llamadas.

Tabla 11: Proporción de clientes de prepago sobre el total por operador

Operador	2002	2003	2004	Marzo 2005
TME	64,8%	59,7%	51,2%	50,3%
Vodafone	56,2%	55,7%	51,5%	50,7%
Amena	63,1%	57,1%	54,0%	52,9%

Con respecto a la evolución de las ofertas comerciales de telefonía en los Informes Anuales de la CMT se ha destacado los siguientes hechos:

2002

Las ofertas se basan en 3 tipos de segmentación: (i) prepago (mayor consumo)/postpago (uso esporádico del Móvil), residencial/negocios y on-Net/off-Net. Las ofertas de los tres operadores son muy similares

2003

En este año hay mayor número y disparidad de ofertas sobre todo en segmento Residencial y las llamadas On-Net y grupos usuarios (planes familiares, Qtal,…). Aumenta la oferta con los nuevos productos de GPRS y sus contenidos. Todavía se factura por minutos o fracciones de minutos, no hay ofertas de facturación por segundos.

2004

La competencia se realiza a través principalmente de.

- Planes de Descuento
- Bonos
- Promociones
- Regalos
- Subvenciones de Terminal

Con estas medidas satisfacen mas las posibles necesidades de los clientes pero no disminuyen nunca los precios, es decir mas servicios por el mismo precio. Surgen

nuevas ofertas con los servicios y terminales de GPRS, UMTS, tarjetas 3G para PC´s. Se producen alianzas con operadores europeos para reducir sus costes como consecuencia de su mayor poder de negociación frente a proveedores, ofrecer un mejor servicio a sus clientes cuando se desplacen al extranjero y explotar sinergias derivadas del aumento del tamaño de su masa de clientes.

c) Please explain how Amena, who is ostensibly the smallest operator, is capable of charging a price premium (20%) over its competitors. Please specify if Amena's commercial strategy in the retail market has been affected since it was taken over by France Telecom in 2005. Is Amena expected to continue its previous commercial strategy under the France Telecom's ownership?

Este resultado por sí mismo es una evidencia de que el modelo de competencia vigente en el mercado minorista de telefonía móvil funciona deficientemente.

Esa es la explicación de que Amena, a pesar de ser el último entrante y en teoría el más agresivo, presente de forma continuada un ingreso medio por minuto superior. Esto muestra que la competencia en este mercado minorista se ha centrado sobre todo en el subsidio de terminales en detrimento de otros servicios ofrecidos por los operadores móviles, en especial el servicio de tráfico móvil. De hecho, se constata que en el año 2004 se ha producido un incremento importantísimo en el volumen de números portados (2.283.611 frente a 619.657 en el año 2003[1]) y al mismo tiempo el ingreso medio por minuto ha permanecido prácticamente constante entorno a los 19 céntimos Euro, como muestra la tabla II.3.10 de la Notificación.

Dado que la estrategia se centra principalmente en el subsidio de terminales, los mayores esfuerzos comerciales que debe realizar, con respecto a este aspecto del servicio, requieren que el precio del servicio de tráfico sea superior al de sus competidores. Esto ha sido posible, sobre todo, gracias a la falta de transparencia en relación a los precios del servicio de tráfico.

Se constata que el grado de transparencia con respecto a los usuarios finales no es lo suficientemente grande como indicaría el hecho de que los planes de precios siempre están disponibles al público por vías diversas. Entre los factores que dificultan la comparación de manera apropiada de los diferentes servicios destacan: (i) la complejidad de la estructura de precios, (ii) la existencia de multitud de ofertas[2] , (iii) el hecho de que la decisión de compra esté ligada principalmente al terminal y a los importantes subsidios y/o regalos de un determinado importe de tráfico, y (iv) las dificultades que los clientes de prepago para valorar el precio pagado por los servicios consumidos (ausencia de factura detallada).

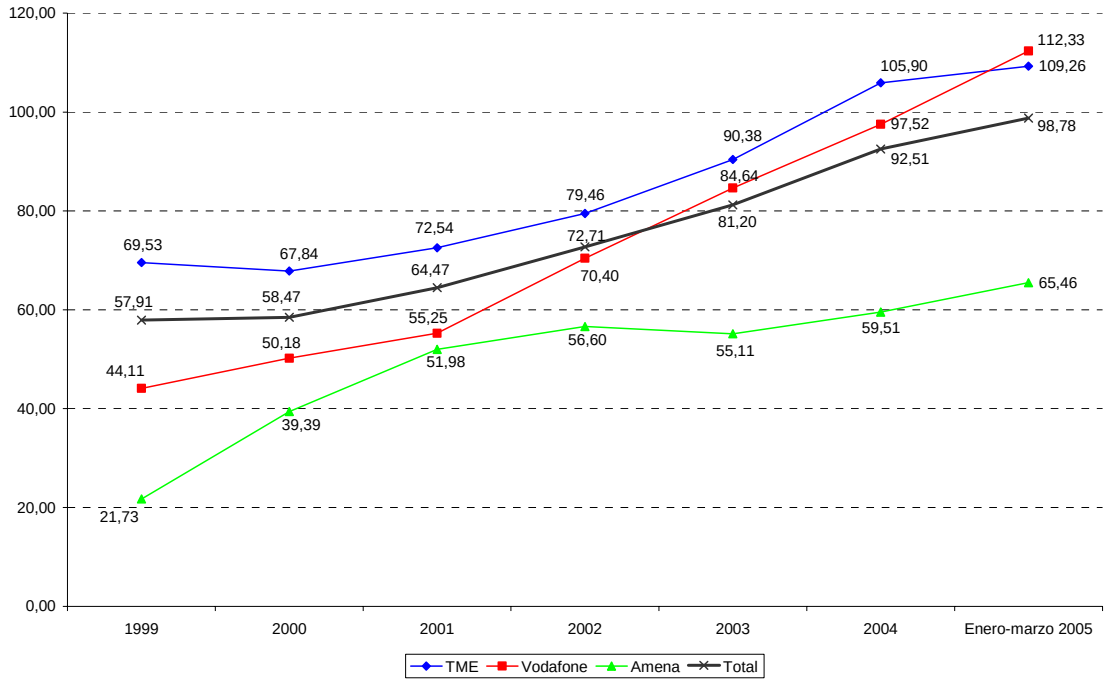
Por último, es preciso señalar que Amena se ha centrado en los clientes de menor consumo, tal y como refleja el Gráfico 5. Como estos clientes se caracterizan por una

[1] Ver Informe Anual 2004. Página 76.

[2] Anexo B de la notificación.

menor elasticidad con respecto al precio del tráfico móvil, Amena está en disposición de imponer precios de tráfico superiores.

Gráfico 5: Minutos por usuario (MoU) mensual por operador



Justamente esta capacidad que ahora tiene Amena de establecer unos precios superiores a los de sus rivales (y, por supuesto, superiores a los precios que existirían si el mercado final fuera plenamente competitivo) es el mejor incentivo económico que tiene este tercer operador para no entrar en una guerra de precios o de desviarse de cualquier posible línea de acción comercial común que pudiera establecerse entre los tres operadores móviles. En una guerra de precios Amena sería la perdedora a largo plazo al tener mayores costes unitarios.

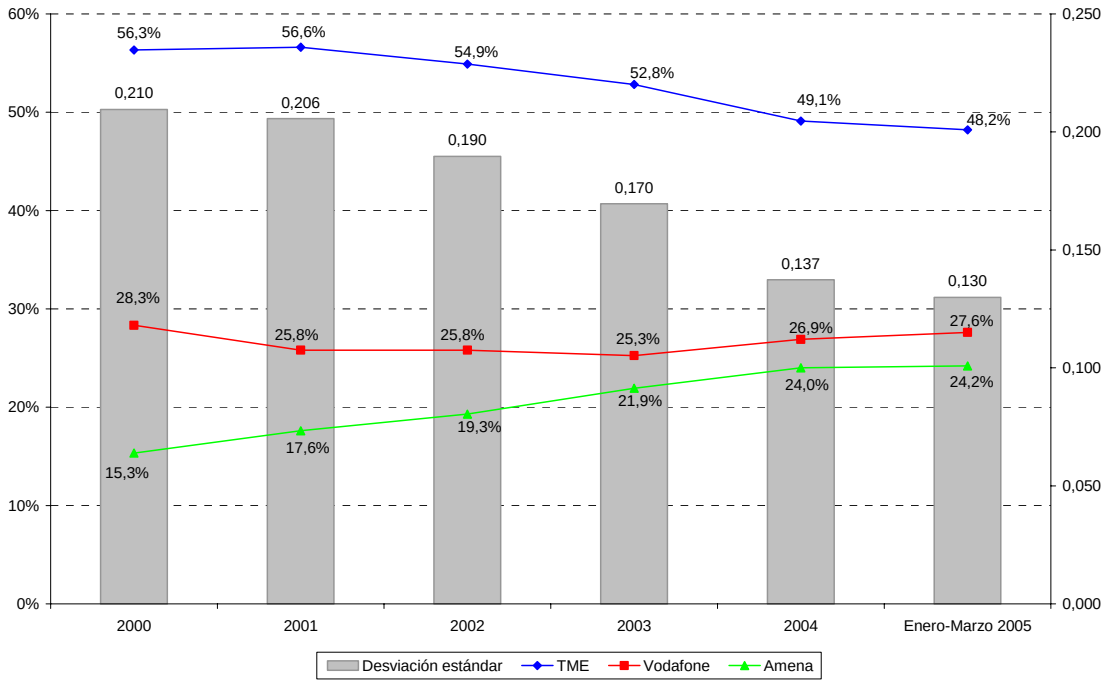
En estas condiciones, no hay razón alguna para que la entrada de France Telecom en Amena comporte cambio alguno en esta estrategia que ofrece una alta rentabilidad. Una rentabilidad que puede aumentar aún más con esta entrada de France Telecom que aporta las sinergias derivadas de la pertenencia a un gran grupo empresarial y de las economías de alcance que se obtienen de la compartición de las actividades comerciales de distribución, marketing y facturación. Asimismo, la pertenencia a FT permitiría una reducción en costes debido al mayor poder de negociación de FT con respecto a los proveedores. En este sentido, un coste de aprovisionamiento tan importante como la compra de terminales se podría reducir notablemente ya que los pedidos se llevarían a cabo a nivel global (esto es, a nivel de FT) y no a nivel particular (esto es, únicamente Amena).

Es indudable que la entrada de FT mejora la capacidad competitiva de Amena pero no hay evidencia, ni argumentos para concluir que con su entrada se modificaría el modelo de competencia del mercado móvil, basado en los subsidios de terminal en detrimento de los servicios de tráfico de voz y datos. En otras palabras, parece previsible que la capacidad de retener y de captar clientes de los rivales por parte de Amena (FT) mejoraría pero no a costa de alterar el modelo de competencia descrito (con las deficiencias asociadas al mismo ya señaladas en la Notificación).

d) In page 39 of the notification you state that "there is a gradual and continuous trend in the terms of convergence of the market shares of the three operators". Please clarify this statement, providing your assessment of the probable evolution of the market shares of the three operators and please assess whether this evolution affects your conclusion as to the finding of a joint SMP in the wholesale market for access and call origination.

En el Gráfico 6, se constata que las diferencias de las cuotas de mercado se vienen reduciendo desde el año 2000. De hecho, la desviación estándar de las cuotas de mercado se ha reducido en un 38%.

Gráfico 6: Cuota de mercado por clientes



Estimamos que esa tendencia a aproximarse las cuotas se mantenga: eso es lo que entendemos por convergencia. Lo cual no quiere decir que, en nuestra previsión a dos años pensemos en modo alguno que las cuotas de los tres operadores se vayan a igualar.

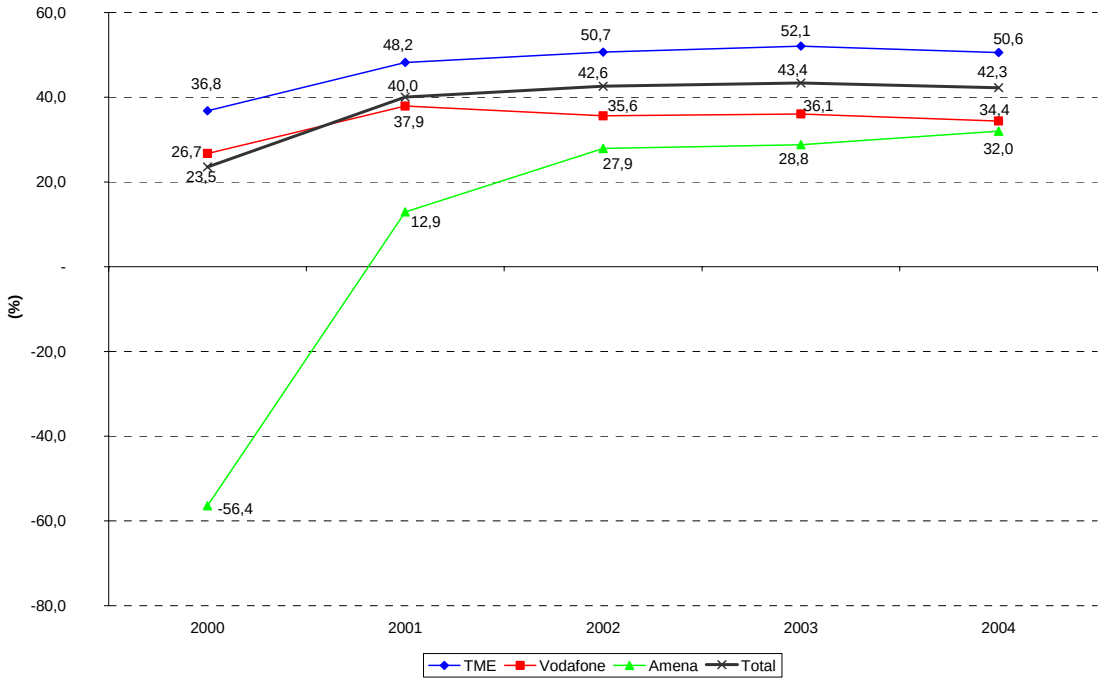
Conviene señalar en este punto, que la evolución observada del ingreso medio por minuto del tráfico móvil muestra que Amena siempre se ha mantenido de manera sistemática en niveles superiores a sus competidores. Asimismo, en la Tabla II.3.3 de la notificación, se observa que su cuota por ingresos de alta y de abono es muy superior a la de TME y Vodafone (55% frente a 21% y 23%, respectivamente). Como se ha señalado, este comportamiento no parece propio de un mercado competitivo en el que el último entrante suele ser el más agresivo en precio con el objeto de captar clientes.

Asimismo recordamos que el indicador más destacable sobre la posible falta o existencia de incentivos económicos para que un operador acepte o no un posible acuerdo colusorio es la evolución de su rentabilidad. Tomando como medida de la rentabilidad de cada operador el margen del EBITDA sobre ingresos de explotación podemos presentar el Gráfico 7 en el que se recoge la evolución de este margen para cada una de las tres operadoras móviles españolas. Es de destacar que Amena obtuvo una rentabilidad positiva en el año 2001 (con un margen del 12,9%) con relativa prontitud ya que su entrada en el mercado se produjo en el año 1999[3]. La rentabilidad de Amena ha ido mejorando año tras año al mismo tiempo que la rentabilidad de sus competidores se mantenía estable en niveles superiores (sobre para TME, cuyo margen se ha situado desde 2002 por encima del 50%).

[3] Por ejemplo, Bouygues alcanzó una rentabilidad positiva en el mismo año pero su entrada en el mercado se había producido en el año 1996.

Ver ART (2005) : Project de décision soumis à consultation publique et notifié á la Commission européenne et aux autres régulateurs européens sur l´analyse du marché de gros de l´accès et du départ d´appel sur les réseaux mobiles ouverts au public. Page 65.

Gráfico 7: Margen del EBITDA sobre ingresos de explotación, por operador.



Así pues, se ha constatado que –a pesar de las diferencias en cuotas de mercado- los tres operadores móviles han alcanzado unas bases de clientes con características diferentes y disfrutan de unos niveles de rentabilidad notables. Los operadores parecen ocupar una posición satisfactoria en el mercado de acuerdo con sus características. TME ostenta una posición de liderazgo debido a su amplia base de clientes y el valor de los mismos. En lo que respecta a Vodafone y Amena, el primero demuestra haberse concentrado en clientes de gran valor frente al segundo que se ha centrado en incrementar el número de clientes en detrimento del valor aportado por los mismos en términos de ingresos y tráfico originado. De todas formas, las diferencias en las cuotas de mercado y las modificaciones que se han producido no han afectado al nivel de rentabilidad del mercado en su conjunto, con un margen sobre ingresos de explotación estable y siempre entorno al 40%, desde el año 2001.

Por tanto, las diferencias en cuotas no pueden explicar la ausencia de incentivos de cada una de las tres operadoras para adoptar una práctica de coordinación ya que los tres operadores móviles gozan de una posición sólida y estable en el mercado.

Esta tendencia a aproximar las cuotas se mantendrá en el horizonte temporal del análisis prospectivo (dos años) si bien aminorada. Pensamos que con ello se mantiene y corrobora nuestra determinación de existencia de un oligopolio dominante en el mercado mayorista de acceso y originación.

Los recientes análisis y determinaciones sobre estos mercados llevadas a cabo por dos autoridades nacionales de competencia (Francia e Italia)[4], en unas circunstancias de distribución y evolución de las cuotas de mercado minorista en oligopolio coinciden con nuestra posición.

e) Please indicate the levels of churn and number portability in the market by operator on a monthly basis for the period 2000-2005. Please also indicate what level of retail switching costs for consumers would be. In particular please indicate what percentage of phones are sim-locked or under contract in some form.

En cuanto a los costes de cambio en el mercado de telefonía móvil hay que referirse a los siguientes:

- Costes de cambio contractuales, que surgen cuando las empresas utilizan estrategias de precios que dificultan a los usuarios el cambio de operador. Dentro de este tipo de prácticas las más importantes son:

    - Subsidio de los terminales: los operadores móviles subsidian el precio los terminales, en especial aquéllos sujetos a la modalidad de contrato. Como contrapartida se exige al usuario que permanezca como cliente durante un periodo de tiempo mínimo. En el caso de que el usuario se dé de baja con anterioridad tendrá que hacer frente a una penalización, normalmente el pago del coste de terminal. En España, la mayoría de los terminales móviles se encuentran cautivos mediante el sistema de "sim-lock". Esta práctica se deduce de las ofertas comerciales de los operadores móviles que a cambio de facilitar los terminales a los abonados por un precio subvencionado (o incluso a veces de manera gratuita), les obligan a mantener el terminal bloqueado con el operador móvil de que se trate, al menos, durante un año. Transcurrido dicho período de tiempo, para desbloquear el terminal, el abonado debe solicitarlo de forma expresa al operador móvil[5].

    - Planes de fidelización, que premian la permanencia del cliente, ofreciéndole unas condiciones más ventajosas en la renovación del terminal[6].

---

[4] Decisión nº o5-D-65, de 30 de noviembre de 2005, sobre prácticas constatadas en el sector de la telefonía móvil, Conséil de la Concurrence, puntos 117 a 122 y 167.

Caso A357- TELE2/TIM-VODAFONE-WIND, Provvedimento n. 14045, de 23 de febrero de 2005, apartados 36, 38 y 69.

[5] Si bien se trata de una práctica generalizada en el mercado, no se dispone del porcentaje exacto de terminales bloqueados.

[6] Por ejemplo: Programa de Puntos de MoviStar Plus (para contrato) y el Plan Estrena para MoviStar Activa (prepago).

- Números preferentes: los operadores han diseñado unos planes que ofrecen condiciones ventajosas en el precio de las llamadas entre personas que guardan una relación estrecha entre sí (familiares, grupos de amigos, parejas) y, por tanto, realizan un considerable número de llamadas. Como consecuencia de estos planes la decisión de cambiar de operador deja ser una decisión puramente individual y queda supeditada a la decisión de los restantes miembros del grupo.

- Costes de cambio psicológicos, derivados de la imagen de marca de que puedan gozar algunos de los operadores. En efecto, la gran importancia de la imagen de marca como elemento de diferenciación, y las actuaciones de los operadores encaminadas a formarla, tiene como objetivo conseguir que disminuyan los incentivos a cambiar de operador por parte de los consumidores.

- Costes de búsqueda de información. Los clientes de volumen de gasto reducido pueden ser reticentes a cambiar de operador debido a los importantes costes en que incurrirían en la búsqueda y, sobre todo, en la utilización de la información. Si bien existe información pública sobre las condiciones y precios de los servicios, este mercado se caracteriza por el gran número de ofertas y la complejidad de las mismas. Esto hace que estos costes de búsqueda de información sean significativos y pueden dificultar que los usuarios traten de cambiar de operador.

Gráfico 8: Volumen mensual de números portados (miles de números). Años 2000-2004

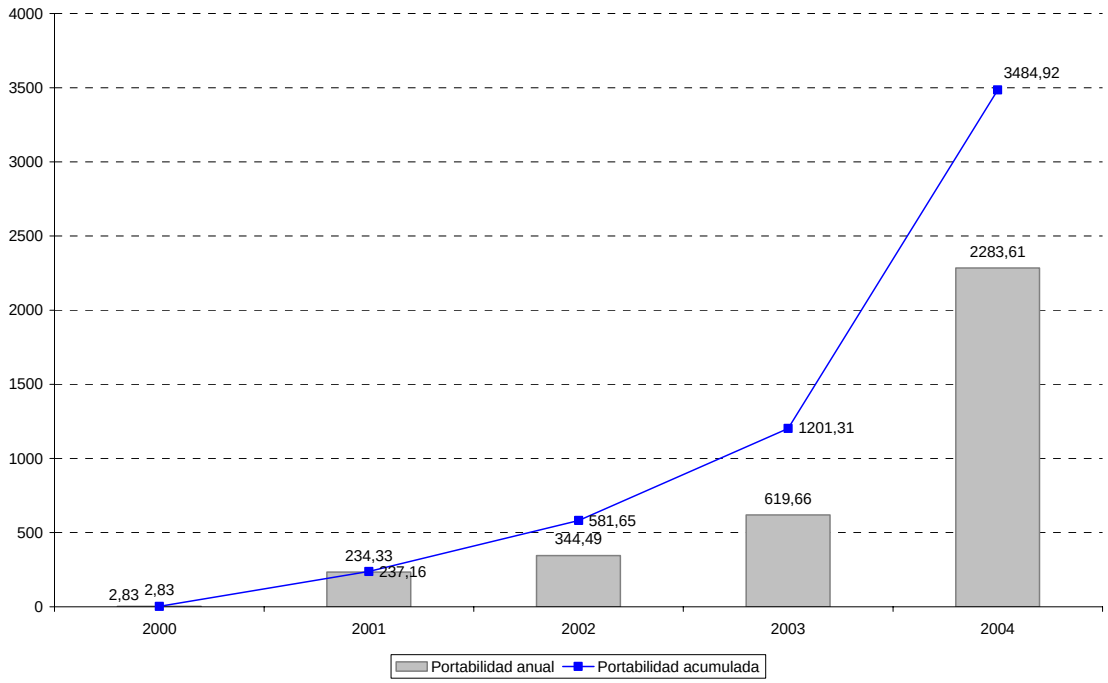


Gráfico 9: Evolución de la portabilidad neta. Años 2000-2004[7]

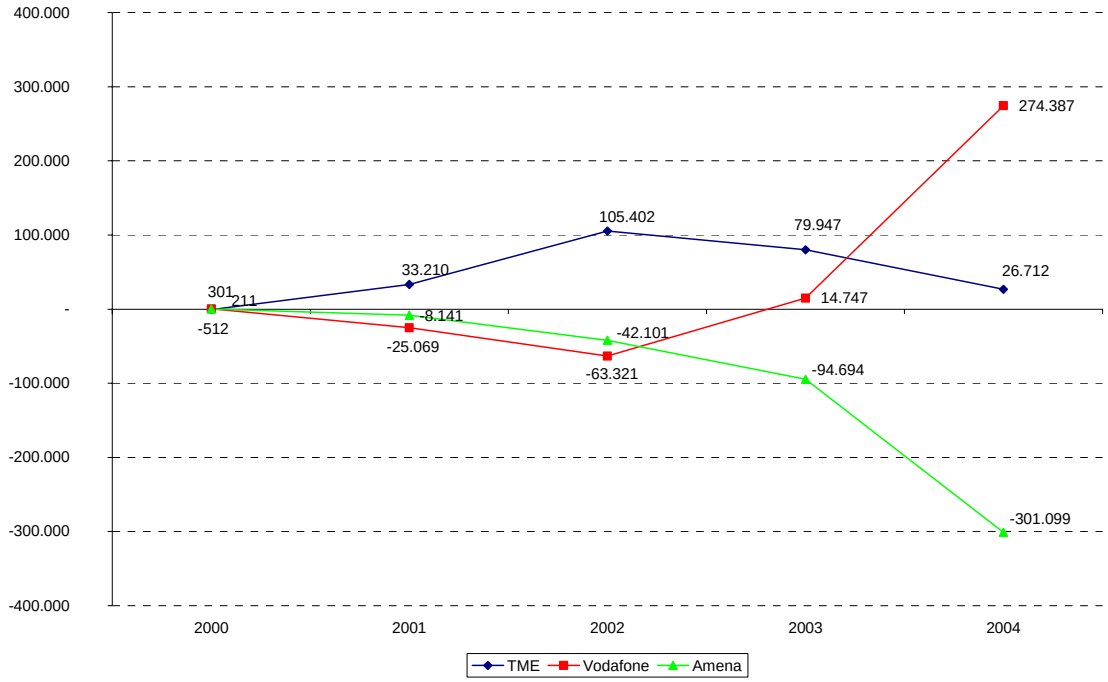
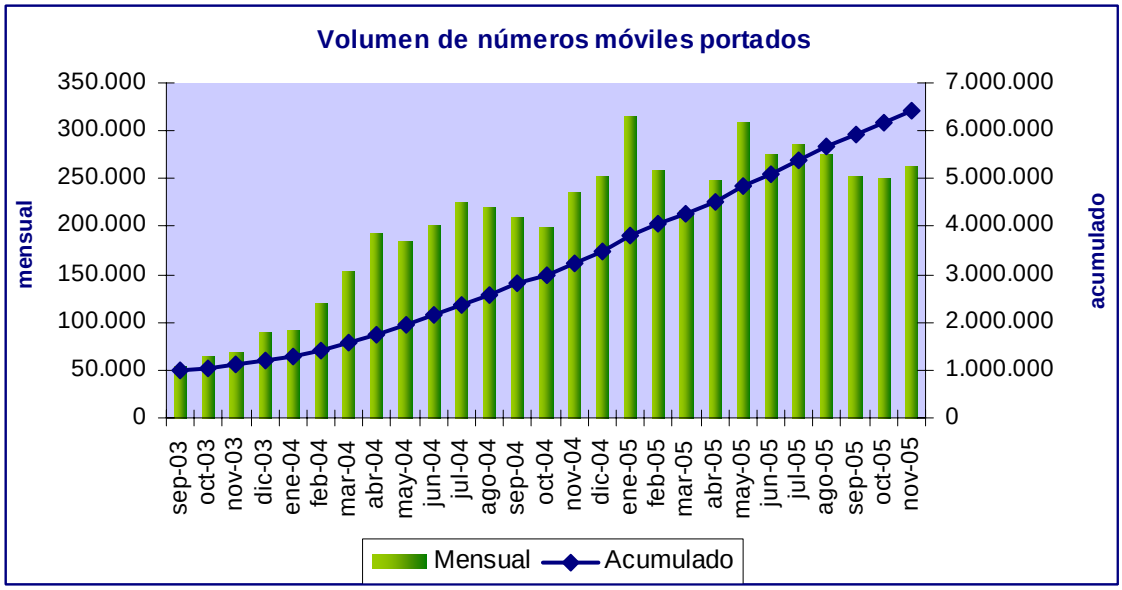


Gráfico 10: Volumen mensual de números portados (sept. 2003-nov. 2005)



[7] Se calcula como la diferencia entre los números importados o ganados y números exportados o perdidos.

Gráfico 11: Saldo neto de números portados

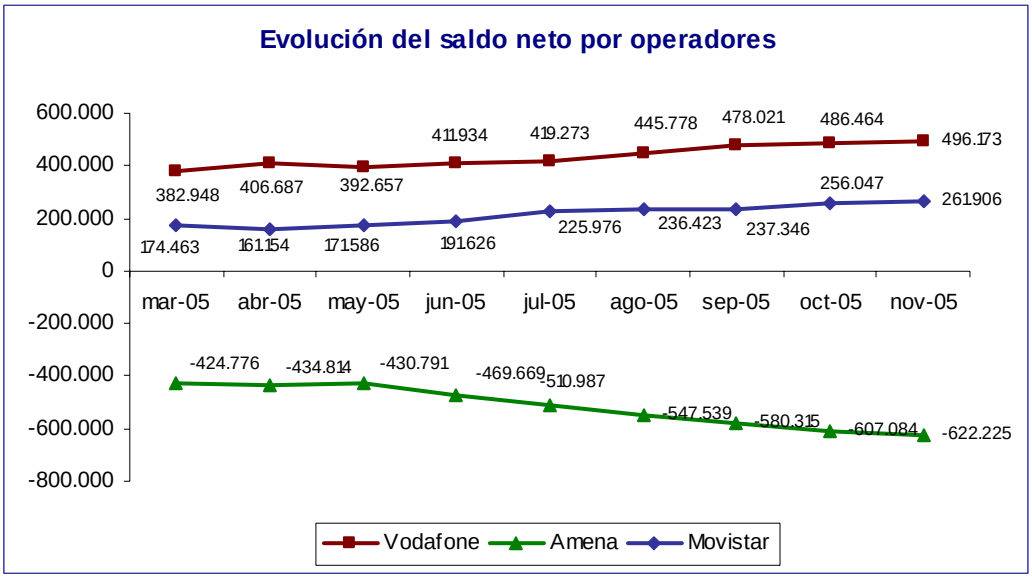


Tabla 12: Tasa de Churn[8]

Operador	2002	2003	Enero-Marzo 2004	Abril-Junio 2004	Julio-Sept. 2004	Oct.-Dic. 2005	Enero-Marzo 2005
TME	12,9	10,3	15,1	19,0	20,5	19,7	23,6
Vodafone	25,7	24,0	24,7	24,5	22,6	20,7	22,5
Amena	27,9	23,5	22,3	22,3	28,3	25,7	23,5

2. Análisis de dominancia colectiva en el mercado relevante

f) Please, provide us with detailed information concerning the potential MVNOs and/or Service Providers who negotiated or intend to negotiate access agreements with MNOs. In particular, please provide a profile (fixed network operator, probable positioning in the retail market?) of each probable MVNO/Service Provider identified.

Según consta en el Registro de Operadores de la CMT, se encuentran habilitados para prestar el servicio de móviles virtuales los siguientes operadores de telefonía fija:

[8] Se ha calculado como el ratio de número de bajas y el número medio de clientes de cada ORM. Para los datos trimestrales, la tasa de churn se ha anualizado.

- BT ESPAÑA COMPAÑÍA DE SERVICIOS GLOBALES DE TELECOMUNICACIONES, S.A.U.
- TELE2 TELECOMMUNICATIONS SERVICES ESPAÑA, S.L.
- COLT TELECOM ESPAÑA, S.A.
- COMUNITEL GLOBAL S.A.
- DISA CONSULTING S.L.
- GRUPALIA INTERNET S.A.
- IRIDIUM ITALIA S.R.L.
- JAZZ TELECOM S.A.U.
- MEFLUR COMUNICARTE S.L.
- OPERADORA DE TELECOMUNICACIONES OPERA S.L.
- R CABLE Y TELECOMUNICACIONES CORUÑA S.A.
- SERVICIOS Y TELECOMUNICACIONES AFINES QVH ONLINE S.L.
- SPEECH WORKS ESPAÑA S.L.
- TELECABLE DE ASTURIAS S.A.U.

Por otra parte, según noticias que figuran en prensa y que se adjuntan al presente escrito como anexo A los grandes grupos de distribución podrían estar interesados en entrar en el mercado de telefonía móvil a través de la figura del OMV. En concreto, el Grupo Carrefour ha comenzado recientemente a comercializar el servicio de telefonía fija y estaría dispuesto a iniciar actividades en el mercado móvil.

g) Please provide a copy of all the complaints for alleged denials of access made before the CMT. Please also provide your assessment of the reason(s) why no agreement has been signed despite the existence of a demand for access at the wholesale level.

Como ya se ha señalado en la Notificación, hasta la fecha, únicamente Tele2 ha presentado formalmente ante la CMT un conflicto por denegación de acceso de los tres operadores móviles a sus redes. Se adjunta como Anexo B copia del conflicto planteado por TELE2 contra VODAFONE.[9] (CONFIDENCIAL)

[9] Los conflictos planteados por TELE2 contra AMENA y TELEFÓNICA MÓVILES son idénticos al planteado contra VODAFONE

Asimismo se han presentado ante esta CMT otros conflictos relativos a las actividades de reventa del servicio telefónico móvil, entre potenciales revendedores y los ORM. Fundamentalmente estos conflictos se basaban en la denegación del servicio por parte de los ORM (casos ABBLA vs Vodafone y IVY SOLUTIONS vs. AMENA). Se han detectado otros conflictos entre ORM y candidatos a proveedores de servicios también por denegación del servicio conflictos que han requerido de la intervención de esta comisión (Comunitel vs. Amena).

En estos momentos siguen abiertos en esta Comisión tres expedientes por denegación de servicio mayorista de acceso a redes móviles.

h) In your notification, you refer to the national roaming agreement that Xfera has concluded with Vodafone. Could you please explain whether this national roaming agreement has been concluded under regulatory obligations (please specify those obligations) or on the basis of a voluntary commercial agreement? Please provide a copy of the national roaming agreement signed by Vodafone and Xfera and specify until when this agreement will be in force.

El acuerdo de itinerancia nacional entre XFERA y VODAFONE (entonces AIRTEL MÓVIL, S.A.) el 8 de agosto de 2001 se firmó por imposición regulatoria. Concretamente, la cláusula 38 del Pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para la adjudicación por concurso, mediante procedimiento abierto, de cuatro licencias individuales de tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la prestación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación[10] obliga a los titulares de servicios móviles GSM/DCS 1800, que tengan licencia IMT-2000 a facilitar “itinerancia nacional” en cualquiera de las tres tecnologías (esto es para datos o voz), a los “operadores” (se entiende que a XFERA) que no dispongan de licencias GSM/DCS –1800, siempre que se den dos condiciones:

- Que el titular de la licencia UMTS haya iniciado la prestación del servicio en los términos previstos en la cláusula 40 del Pliego.

- Que sus competidores a los que va a demandar itinerancia hayan iniciado “la comercialización, explotación o suministro a los usuarios de ofertas combinadas de servicios IMT-2000 Y GSM o DCS-1800.

Precisamente, sobre esta cuestión se pronunció la CMT mediante Resolución de fecha 11 de octubre de 2001, que se adjunta al presente requerimiento como Anexo C.

El acuerdo de itinerancia nacional entre XFERA y VODAFONE prevé en su cláusula octava que el plazo de vigencia del mismo sería *“cinco años a contar desde la fecha del lanzamiento comercial de Xfera.”*

[10] Aprobado por la Orden del Ministerio de Fomento de 10 de noviembre de 1999

A fecha de hoy XFERA no ha iniciado su lanzamiento comercial. En estos momentos, según consta en el Registro de operadores de la CMT, la fecha prevista de inicio del servicio por parte de XFERA es el 31 de marzo de 2006. Sin embargo, dicha fecha no puede ser tomada como definitiva puesto que XFERA ha ido retrasando progresivamente la fecha de inicio de la prestación del servicio. [11]

Se adjunta como Anexo D copia del Acuerdo de itinerancia nacional de XFERA y VODAFONE. Dicho Acuerdo tiene el carácter de información confidencial.

3.1 Focal point

i) Please define precisely the focal point of the tacit collusion identified in the Spanish Market 15.

Una vez constatada (en la Notificación) la existencia de incentivos para la coordinación es preciso analizar si pueden establecer una estrategia común sobre la base de alguna/s variable/s competitiva/s (punto focal). A tenor de las características estructurales del mercado, se constata que la acción coordinada de los tres operadores se sustenta sobre la negación de acceso a terceras partes a los elementos mayoristas de red, debido a que los únicos prestadores de servicios de comunicaciones móviles son operadores verticalmente integrados. Este es el punto focal de la estrategia común.

3.2 Individual incentive to deviate.

j) On page 41 of the notification, you state that *"un ORM se puede sentir motivado para suministrar red a terceros, lo que siempre le implicaría reducir sus márgenes, si a cambio de ello dichos agentes le proporcionan un incremento de su negocio mediante el aumento de su cuota de mercado. De esta forma se trataría de una decisión basada en el intercambio de margen por cuota que le debería resultar positivo en la medida en la que un efecto negativo la pérdida de margen fuera compensado a medio plazo por el positivo de ganancia de cuota de mercado".* Please provide an assessment of the individual ability and incentive of each MNO to grant access to a third party (i.e. without taking account of the ability and incentive of the non-deviators to retaliate). In particular, please provide an answer to the following questions: Does each MNO hold excess capacity (2G and 3G network)? For each MNO, what is the individual incentive (i.e. the economic rationale) of granting access to a third party? Does this incentive vary with the business model of the access seeker (for instance whether the access seeker is a fixed network operator, operates in a niche segment in the retail mobile market, has access to a specific distribution network, is a content provider, etc)? How are the incentives outlined likely to be affected, if at all, by the changed ownership of

[11] Según lo establecido en la Cláusula 37 del Pliego, XFERA debería haber comenzado a prestar el servicio el día 1 de agosto de 2001. Dicho plazo fue prorrogado mediante Resolución del Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información de 26 de julio de 2001, en diez meses adicionales. Posteriormente, XFERA ha ido comunicando a la CMT el retraso en el inicio en la prestación del servicio (30 de junio de 2005, 31 de marzo de 2006).

Amena, by the possible entry of Xfera and indeed by the potencial for excess capacity as 3G networks evolve?

Exceso de capacidad

Los ORMs españoles tienen desplegadas sus redes con holguras suficientes (geográficas, temporales) como para poder estar incentivados, en un entorno de competencia efectiva, para cubrir plenamente toda su capacidad de generación de tráfico rellenando esas lagunas que ahora tienen.

Por otra parte, los ORMs españoles disponen de espectro suficiente como para ampliar la capacidad de sus redes (tanto en 2G como en 3G) en plazos breves de tiempo como se ha demostrado en diversas ocasiones. Es decir disponen de margen para ampliar y la capacidad de sus redes es escalable.

- Los ORM tienen potencial para soportar más tráfico (debido a la disponibilidad de las frecuencias del espectro).

- Sus redes están diseñadas para el tráfico previsto a corto y medio plazo y, en ese sentido, no debería haber un volumen excesivo de recursos de red ociosos.

Incentivos de los operadores para dar acceso

Es previsible que los incentivos de los tres ORM para dar acceso a sus redes varíen. En la medida que los tres ORM garantizan un cobertura geográfica similar, los costes fijos derivados de la red de acceso deberían ser relativamente similares[12] y, por tanto, operadores como Amena y Vodafone (con menor volumen de tráfico que TME) deberían tener más incentivos para dar entrada a terceros y obtener ganancias en economías de escala (ya que el aumento del volumen de tráfico conllevaría una reducción en los costes unitarios).

Sin embargo, dependiendo del modelo de negocio del potencial OMV y/o proveedor de servicios independiente (PSI) los incentivos de los ORM pequeños para dar acceso a terceros podrían reducirse de manera significativa. En la medida que el OMV fuera a concentrarse en el segmento de mercado formado por los clientes de menor valor (menor ARPU y/o MoU) un operador como Amena podría optar por no dar acceso para evitar que se produjera una canibalización de sus ingresos en el mercado minorista.

Por tanto, los incentivos de dar acceso a terceros difieren entre los operadores pero no se puede concluir cuál sería el ORM con más incentivos ya que la decisión final seguramente estaría muy condicionada por el modelo de negocio del potencial OMV. En cualquier caso, el hecho relevante es que un número elevado de agentes con diferentes características han demandado acceso a los ORM y estas negociaciones

[12] Con las salvedades que se consideran en la respuesta a la pregunta k)

nunca ha fructificado, a diferencia de lo sucedido en la gran mayoría de los países europeos.[13]

Análisis prospectivo de los incentivos de dar acceso

Con respecto al efecto de la entrada de Xfera en el mercado, la incertidumbre sobre el impacto de su entrada en el nivel de competencia del mercado minorista de telefonía móvil, no permite concluir que los incentivos de los ORM para dar acceso a terceros aumentarían en el horizonte temporal contemplado de dos años. Por el contrario, la evidencia muestra que la entrada de Amena en el año 1999 no supuso la entrada de OMVs ni de PSIs en el mercado español de telefonía móvil.

Dada la posición que ocupa Amena en el mercado, su toma de control por France Télécom supondría una mejora de su capacidad competitiva por las razones expuestas en la pregunta c). Pero no por ello aumentarían sus incentivos para dar acceso a terceros ya que la entrada de FT supone una mejora en variables competitivas relevantes dentro del modelo de competencia vigente en el mercado: reducción de los costes de compra de terminales, fortalecimiento de la imagen de marca, ganancias de eficiencia en las actividades de distribución y marketing (publicidad). Por ello, no hay argumentos suficientes para concluir que la entrada de FT modificaría significativamente los incentivos de Amena para dar acceso a terceros ya que su rentabilidad se resentiría frente a la alternativa de mantener la opción estratégica actual de negativa de acceso.

La entrada de Xfera tampoco alterará, en el horizonte de dos años, el mantenimiento de la línea estratégica de negativa de acceso a terceros. Es más la reforzará. Y esto aunque la propia Xfera pudiera tener incentivos para abrir su red a terceros no podrá en ningún modo ofrecer acceso a terceros. En el horizonte temporal de dos años es ella misma, Xfera, quien tendrá que hacer uso de la red de algún otro ORM para poder intentar competir lo que le inhabilita para pretender ofrecer ella misma servicios de red a terceros.

Por último, es probable que el despliegue de las redes 3G alterara los incentivos de dar acceso ya que la capacidad potencial de las redes de los ORM y los costes fijos de las mismas aumentaría significativamente. No obstante, debido al grado de incertidumbre existente sobre la demanda de los servicios 3G y, por tanto, sobre las estrategias competitivas a seguir por parte de los ORM no se puede alcanzar una conclusión definitiva al respecto y menos para un horizonte temporal de dos años en el que dichos servicios tendrán todavía carácter emergente.

3.3 Cost symmetry

k) On page 39 of the notification, you consider that the distribution between fixed and variable costs is similar between Vodafone and Teléfonica and that this will immediately be the case for Amena when the latter is granted three blocks of

[13] Ver Anexo D de la Notificación.

frecuencies on the 900 MHz band, of which Amena has already obtained two blocks. Please also provide the distribution between fixed and variable costs of Amena and provide an assessment of the symmetry of the costs structures of the three MNO taking into account the occupation ratio of their network. In particular explain, given the difference (11%) of distribution between fixed and variable costs between Vodafone and Telefonica, why the cost structures of both operators are similar. Please also explain why differences in the cost structures between Telefóncia and Vodafone on one hand and Amena on the other hand, is a consequence of the fact that Amena only uses the 1800 MHz band (please indicate when this will be effective) will "immediately" affect its cost structure. Please indicate when the availability of the additional 900 spectrum was made public, when Amena was awarded the spectrum and when they will have operational access to the spectrum.

Con objeto de actualizar la estimación de la estructura de costes de los operadores móviles en España, se han utilizado los datos aportados por cada operador para el ejercicio 2004, siendo éstos los últimos disponibles. Se debe señalar que los datos del ejercicio 2005 están actualmente en proceso de auditoria interna a efectos de presentarlos antes del 31 de julio de 2006, por obligación regulatoria.

Se han analizado todos los costes de cada uno de los operadores clasificándolos según costes fijos y variables. Para determinar la categoría en la que se debe agrupar cada partida de coste, se ha utilizado el método clásico de separación de costes fijos y variables, de tal manera que se entienden por costes fijos los que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que corresponden con una cuantía determinada, independientemente del volumen de negocio. En sentido contrario, se han considerado como variables aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la empresa.

Tabla 13: Distribución de los costes totales

Operador	**TME**	**VODAFONE**	**AMENA**
Fijo (%)	35,56	40,29	40,73
Variable (%)	64,44	59,71	59,27

A la vista de la Tabla 13 se constata que la diferencia en el porcentaje de costes fijos de TME con respecto a Vodafone y Amena se sitúa entorno a 5 p.p. Por tanto, se mantiene la conclusión de que la estructura de costes no es lo suficientemente diferente como para imposibilitar la coordinación.

En lo que respecta al impacto del diferente tráfico de las redes de los ORM, es indudable que la existencia de costes fijos asociados al despliegue de una red de acceso (que garantiza los niveles de cobertura actuales) conlleva que Vodafone y Amena con tráficos menores soporten unos costes unitarios superiores. Sin embargo, se debe precisar que esta diferencia tampoco debiera ser excesivamente grande por el

menor peso relativo de los costes fijos de la red móvil con respecto a los costes variables. De hecho, la red de telefonía móvil no presenta unos costes fijos de red tan elevados como una red fija ya que su dimensionamiento se puede ajustar con mayor facilidad al volumen de tráfico y a los puntos geográficos con mayor concentración de llamadas. Así la Comisión de Competencia británica indicó que "una vez que un operador ha alcanzado una cuota de mercado entre el 20% y 25% del mercado, las economías de escala que puede conseguir incrementado su cuota son muy limitadas"[14].

La principal diferencia entre los costes de Amena, por un lado, y TME y Vodafone, por otro lado, en ese periodo se debía a que la primera sólo disponía de espectro en la banda de frecuencia 1800 MHz. Como consecuencia de esto, Amena tenía que desplegar un mayor número de estaciones base para garantizar una cierta cobertura y una calidad de comunicación similares a las de sus competidores. Esto se traduce en unos mayores costes unitarios para Amena frente a sus competidores y constituye la principal diferencia en costes.

No obstante, en el próximo periodo de dos años, Amena estará en disposición de equilibrar parcialmente su desventaja competitiva ya que en junio de 2005 obtuvo dos bloques de 3 MHz en la banda 900MHz[15] que salieron a concurso a raíz de la ORDEN ITC/954/2005, de 12 de abril de 2005, por la que se aprueba el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para el otorgamiento por concurso de tres concesiones de uso privativo de dominio público radioeléctrico para el ejercicio de los derechos de uso de un bloque de frecuencias para la prestación del servicio de telefonía móvil automática GSM en la banda de 900 MHz, y se convoca el correspondiente concurso (publicada el 14 de abril en el Boletín Oficial del Estado). Asimismo, la fecha a partir de la cual Amena podrá hacer uso de estas frecuencia es el 1 de enero de 2006.

En resumen, estimamos que las diferencias entre los tres operadores móviles en las estructuras de costes y en los costes unitarios son de pequeña entidad. Es decir, no eliminan o compensan los incentivos que tienen los tres operadores para adoptar una acción coordinada. Más aún, es previsible que en el próximo periodo de dos años la principal diferencia derivada de las bandas de frecuencias que explotan los ORM se reduzca ya que, como consecuencia del concurso de concesión de frecuencias citado, los tres ORMS están casi equiparados en cuanto a disposición de espectro de frecuencias.

Finalmente, conviene recordar los argumentos expresados en la respuesta d) que siguen siendo aplicables con respecto a la posible asimetría en costes: los ORM, a

---

[14] http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2003/fulltext/475c2.pdf.

"This economy of scale is more significant at lower traffic volumes; once an MNO has captured between 20 and 25 per cent of the current total market volume, there are only very limited remaining economies of scale." (Página 69, nota a pie de página).

[15] El bloque restante de 4 megahercios fue otorgado a TME.

pesar de sus diferencias, han alcanzado una posición en el mercado que es satisfactoria para todos ellos de manera que tiene incentivos para tratar de impedir en la medida de sus posibilidades la entrada de terceros y que, con ello, persistan las deficiencias del modelo de competencia vigente en el mercado de telefonía móvil.

l) Table II.3.8 provides some economic-financial ratios of the three MNOs Duch as EBIDTA, debt, free cash flor, CAPEX. Please provide further information on ratios which take into account the investments incurred by the MNOs such as IRR (internal rate of return), ROCE (return on capital employed). Could you please provide the evolution from 200 to 2004 of such ratios for the three operators, if available. If possible also estimate the break-even point of each MNO. Please assess whether any asymmetry in those ratios would affect your conclusion as to the existence of a collusive behaviour in the relevant market.

El ROCE se ha calculado a partir de las Cuentas Anuales Auditadas y Verificadas (acompañadas de los Informes de Gestión de cada ejercicio) de TME, Vodafone y Amena correspondientes a los años 2002-2004.

El ROCE de una empresa es un índice de rentabilidad estándar que contrasta los beneficios de explotación con el volumen total de inversiones o capitales invertidos en la empresa. Este tipo de comparación (o tasa de rendimiento del capital) es la relevante para un mercado intensivo en capital, como el de la telefonía móvil.

El cálculo del ROCE varía en función de la forma en que se valore el capital de la empresa, bien a través de usos (activo del balance), o bien, sus fuentes de financiación (pasivo del balance).

En el primer caso se aplica la siguiente fórmula:

$$\mathrm{ROCE}_1 = \frac{\text{Beneficio bruto de explotación}}{\text{Inmovilizado} + \text{Circulante}}$$

En el numerador de esta fórmula, se debe considerar el beneficio operativo; por tanto, no se han considerado las actividades extraordinarias que no reflejan la actividad corriente de la empresa. Por ello, se ha empleado el beneficio bruto de explotación (ver Tabla 14). El valor de los activos inmovilizados y de los activos circulantes se ha extraído del activo del balance (Ver Tabla 15 y Tabla 16).

Tabla 14: Beneficio Bruto de Explotación (en miles de euros). **(CONFIDENCIAL)**

	2002	2003	2004
TME			
Vodafone			
Amena			

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 15: Inmovilizado (en miles de euros). **(CONFIDENCIAL)**

	2002	2003	2004
TME			
Vodafone			
Amena			

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 16: Activo circulante (en miles de euros). **(CONFIDENCIAL)**

	2002	2003	2004
TME			
Vodafone			
Amena			

Fuente: Elaboración propia. CMT

En el segundo caso, se considera la siguiente fórmula:

$$\mathrm{ROCE}_2 = \frac{\text{Beneficio bruto de explotación}}{\text{Fondos propios} + \text{Deuda a Largo Plazo}}$$

Los fondos propios y la deuda a largo plazo se han obtenido del pasivo del balance de la empresa. Los fondos propios incluyen el valor de las acciones y las reservas (ver Tabla 17 y Tabla 18).

Tabla 17: Fondos propios (en miles de euros). **(CONFIDENCIAL)**

	2002	2003	2004
TME			
Vodafone			
Amena			

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 18: Deuda a largo plazo (en miles de euros). **(CONFIDENCIAL)**

	2002	2003	2004
TME			
Vodafone			
Amena			

Fuente: Elaboración propia. CMT

Los cálculos del ROCE se muestran en las Tabla 19 y en la Tabla 20:

Tabla 19: $ROCE_1$

	2002	2003	2004
TME	32,18%	46,56%	32,75%
Vodafone	27,29%	24,26%	23,67%
Amena	8,74%	10,74%	16,67%

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 20: $ROCE_2$

	2002	2003	2004
TME	54,38%	66,02%	80,35%
Vodafone	53,08%	44,53%	42,23%
Amena	11,50%	14,63%	30,17%

Fuente: Elaboración propia. CMT

En la Tabla 22 y Tabla 23 se compara el ROCE con el WACC, que es la tasa anual de retorno aprobada por la CMT para aplicar en el computo de los costes de capital en las diferentes contabilidades de costes (ver Tabla 21).

Tabla 21: WACC

	2002	2003	2004
TME	18,00%	14,18%	13,27%
Vodafone	18,00%	18,00%	14,18%
Amena		14,42%	13,01%

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 22: Diferencia entre el $ROCE_1$ y el WACC[16]

	2002	2003	2004
TME	78,77%	228,37%	146,80%
Vodafone	51,61%	34,76%	66,94%
Amena		-25,55%	28,17%

Fuente: Elaboración propia. CMT

Tabla 23: Diferencia entre el $ROCE_2$ y el WACC[17]

	2002	2003	2004
TME	202,11%	365,59%	505,52%
Vodafone	194,89%	147,40%	197,82%
Amena		1,47%	131,90%

Fuente: Elaboración propia. CMT

3.4 Mecanismo de castigo

m) On the page 41 of the notification, you state that *"la identificación de tal comportamiento por los demás operadores resultaría fácilmente detectable y la*

[16] Se ha calculado como ROCE/WACC -1

[17] Ver Nota a pie 17.

reacción de los demás operadores, bien identificable, sea por la vía de una reducción de precios en el mercado minorista, sea mediante medidas en los mercados minoristas". Please elaborate on this retaliation mechanism and the basis on which the latter would be immediate, credible and have a disciplinary effect on the deviator MNO:

- As regards the retaliation in the retail market: please explain the scale and scope of a possible retaliatory price reduction, such as for example whether it will be targeted at the segment where the MVNO operates or whether such price reduction will result in a general decrease of retail prices. What is the disciplinary effect on the deviator MNO of a price reduction targeted at the new MVNO? Please provide your assessment of the credibility of a retaliation in the form of a general reduction of the retail prices. In this context please provide data supporting the effectiveness of a retaliation at the retail level, such as minimum duration of a subscribers contracts, % of end-users that are locked-in, take-up and effectiveness of number portability.

- As regards the retaliation in the wholesale market: What would be the immediacy of a retaliation in the wholesale market?

El mecanismo de castigo será efectivo si consigue infligir a la empresa que se quiere disciplinar una pérdida de beneficios significativa, de forma rápida y a un coste razonable para los miembros del acuerdo. A su vez los resultados del mecanismo deben ser escasamente apreciables por terceros, porque de lo contrario podrá ser fácilmente detectado por las autoridades, lo que eleva sus costes legales.

Con respecto a la negativa de acceso, el mecanismo principal de los operadores móviles para castigar al operador que decida dar acceso a terceros es que ellos mismos pueden ofrecer servicios mayoristas de acceso a sus redes a otros potenciales OMVs y/o PSIs. Es decir, la amenaza de castigo es justamente reestablecer un entorno de competencia efectiva en que ninguno de llos obtendría altas rentabilidades.

Existen también otras posibles amenazas de castigo: iniciar una guerra de precios en el mercado minorista de telefonía móvil (y volver a los precios que prevalecerían en un entorno de competencia normal) o, en general, romper los fundamentos de la estrategia comercial seguida por los operadores móviles hasta la fecha.

Por ejemplo, como represalia (i) podrían desarrollar otra línea de negocio donde subsidiación del terminal no fuera relevante sino que se comercializara las tarjetas SIM con unos precios para las llamadas significativamente más reducidos, o (ii) podrían reducir el número de planes y la complejidad de su diseño para que el consumidor pudiera tener incentivos a cambiar (no solamente por el terminal y una reducción temporal de la factura telefónica), o bien (iii) alterar el modo de facturación de sus productos de manera que se cobrará únicamente por el consumo realizado.

Las deficiencias del modelo de competencia en el mercado de telefonía móvil permiten que el castigo contra el operador que se ha desviado (de manera directa -guerra de precios- o bien de manera indirecta -dar acceso a otro OMV o PSI) sea efectivo ya que la estructura del mercado cambiaría y los resultados competitivos también. Ahora

bien, dadas las características de las dos posibilidades de castigo difícilmente la nueva situación podría ser limitada en el tiempo[18].

De todas formas, este hecho no resta credibilidad a los mecanismos de castigo citados; por el contrario, dado el claro impacto sobre la competencia y la presumible imposibilidad de volver a la situación inicial se refuerza su efectividad[19]. A este respecto, la teoría económica no establece ni exige que el mecanismo de castigo deba ser limitado en el tiempo para garantizar su credibilidad. Así, en el análisis de los factores relevantes que facilitan la colusión tacita que realizan los economistas Ivaldi, Jullien, Rey, Seabright y Tirole en su Informe para Dirección General de Competencia de la CE[20], el modelo teórico siempre se sustenta sobre un mecanismo de castigo de tiempo ilimitado.

El castigo por tiempo limitado está justificado en aquellas circunstancias donde es racional no aplicar mecanismos de castigo más extremos. Green y Porter (1984)[21] concluyen que, en un mercado donde las empresas integrantes de un *cartel* conocen su nivel de producción y el precio de mercado pero desconocen la cantidad producida por el resto de empresas del cartel, esta justificado acometer un castigo por un tiempo limitado ante modificaciones en el precio y así lograr la sostenibilidad del acuerdo colusorio. La asimetría de la información obliga a reaccionar de esta manera a las empresas ya que desconocen si el cambio en el precio se ha producido porque alguna se ha desviado del acuerdo o por un shock negativo de demanda imprevisible; pero, no es necesario que este sea ilimitado en el tiempo cuando existe incertidumbre sobre la causa que lo ha provocado.

En contraposición a este contexto, la transparencia en este mercado es absoluta, y los operadores son capaces de saber con total certeza si los cambios acaecidos en el mercado son debidos a la entrada de un nuevo competidor, una vez que un operador móvil le ha concedido acceso a su red.

No debemos olvidar que los tres operadores móviles compiten también en otros mercados, tanto en otros mercados geográficos como de servicios, lo que amplía enormemente la posibilidad de llevar a cabo castigos frente a desvíos del comportamiento común.

---

[18] A pesar que los contratos entre los operadores móviles y un OMV o PSI son por una duración larga pero limitada (5-10 años), no parece probable que finalizado la validez de esos contratos se volviera a la situación inicial. Una vez que los consumidores se hubieran habituado a las nuevas condiciones competitivas, no aceptarían “una vuelta atrás”. Debido al perjuicio que ello supondría para el primer operador móvil que optara por esta vía, este no tendría ningún incentivo para hacerlo.

[19] Si el castigo es infinito, la tasa de descuento crítica (a partir de la cual las empresas deciden coludir) se reduce, favoreciendo de este modo la colusión. Ver Jean Tirole, 1989, *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge: Massachusetts. Page 251.

[20] Ivaldi, M et al (2003): The Economics of Tacit Collusion. Final Report for DG Competition, European Commission, IDEI, Toulouse, Marzo 2003

[21] Green, E. & Porter, R. (1984): “Non-cooperative Collusion under Imperfect Price Information”, Econometrica, 52, 87-100.

Por tanto, se concluye que los mecanismos de castigo son creíbles y efectivos, se pueden implementar con un coste asumible para los operadores móviles (sobre todo, el que consiste en alcanzar un acuerdo con terceros en vista de que hay un número alto de empresas que disponen de licencia A2) y no sería especialmente apreciables por terceros y las autoridades de la competencia difícilmente podrían intervenir. Ante un cambio en la estrategia de un competidor y, por tanto, del entorno competitivo estaría justificado que el resto de operadores móviles competidores modificaran las suyas y pasaran a implementar alguno de los mecanismos de castigo señalados.

Por último y con objeto de reforzar los argumentos que garantizan que la sostenibilidad de la acción coordinada, se debe destacar que el mercado de referencia es completamente transparente. En relación con la negativa de acceso, si uno de los operadores se desviara de la coordinación provocaría la aparición de nuevos competidores (y por tanto nuevas ofertas comerciales y precios) en el mercado final, lo cual sería visible para todos los agentes presentes en el mercado

Cualquier actuación por parte de uno de los tres operadores, en el sentido de salirse de la conducta común de negativa de acceso a su red a terceros, sería inmediatamente detectada por los otros dos operadores inclusive mucho tiempo antes de que tal acceso se hubiera podido llevar a la práctica por un tercero. Por tanto, el grado de transparencia en relación con el punto focal es máximo, favoreciendo el desarrollo de acciones coordinadas en este mercado.

3.5 Competencia potencial: entrada de Xfera

n) Please provide your assessment of the possibility XFERA enters the retail market and specify whether there is any regulatory obligation to enter the retail market before a fixed date (after which it would lose its licence). To what extent will the entry of XFERA affect the sustainability of the tacit coordination of the three MNOs in the wholesale market (please provide your assessment of the incentives of XFERA to deviate from the deviate outcome, giving its strong incentives to rapidly reach a critical size when it enters the market).

En el periodo de dos años contemplado la acción coordinada basada en la denegación del acceso no se verá restringida o limitada por el hecho de que XFERA opte por dar acceso a terceros ya que esta posibilidad es prácticamente imposible.

En la medida que XFERA precisa necesariamente, para competir en igualdad de condiciones, acuerdos de itinerancia nacional con alguno de los ORM, será relativamente fácil imponerle la línea de acción común (negativa de acceso a terceros).

En contraposición con los otros tres ORM (que ya han desplegado una red propia de extensa cobertura), en el periodo contemplado de dos años, ningún OMV potencial estará interesado en solicitar acceso a XFERA ya que la red de XFERA no cubrirá la totalidad de la geografía y ella misma, XFERA, dependerá de un acuerdo de roaming para garantizar una cobertura nacional.

Además, en un mercado con un nivel de penetración tan elevado, con unas barreras de entrada y costes de cambio significativos y una importante incertidumbre en relación a la demanda de los servicios móviles de tercera generación, la potencial actividad comercial de XFERA no parece constituir una amenaza capaz de impedir a los tres operadores desarrollar prácticas coordinadas en el plazo contemplado de dos años.

A este respecto, podría considerarse que la entrada de XFERA podría poner límite temporal al hipotético "juego infinito" en el que se desarrolla la competencia entre los tres operadores móviles. Si este fuera el caso, no se cumpliría una de las condiciones necesarias para la existencia de colusión ya que el horizonte pasaría a ser finito y no infinito. En este contexto, dado que la entrada de XFERA va a suponer el restablecimiento de las condiciones de competencia normal, los operadores móviles anticiparían este comportamiento y decidirían desviarse del acuerdo.

Este argumento se sustenta sobre la certeza de que la entrada de XFERA va a conducir a una situación de competencia efectiva en el mercado. Sin embargo, como se ha señalado existe notables impedimentos y dificultades que no permiten asegurar que la entrada de Xfera vaya a tener un impacto decisivo sobre la competencia, menos en el horizonte temporal contemplado de dos años y, menos aún, a tenor de las dudas existentes sobre el inicio efectivo de su actividad comercial[22].

Como consecuencia de todo ello, la entrada de Xfera y el efecto de la misma sobre la competencia están asociados a un nivel de incertidumbre significativo. Este grado de incertidumbre juega el mismo papel que el "horizonte temporal infinito" ya que los operadores desconocen si se va a producir el final del juego. Por todo ello, se reafirma la conclusión anterior según la cual la actividad de Xfera no tendría un efecto distorsionador sobre la estrategia coordinada de los operadores móviles.

Finalmente, en línea con lo ya señalado en la pregunta 2.h) del presente requerimiento, ha de indicarse que no tenemos constancia de que haya por el momento ninguna obligación regulatoria que obligue a XFERA a entrar en el mercado en una fecha determinada bajo la amenaza de pérdida de la licencia individual para uso del espectro que el Gobierno le ha asignado en exclusiva.

o) How would the entry of XFERA be affected (in terms of incentive to invest in its own infrastructure) by the imposition on the three MNOs to grant access at the wholesale level to third parties?

El artículo 8 de la Directiva Marco obliga a la CMT a adoptar las medidas razonables y proporcionadas para alcanzar los tres objetivos de fomento de la competencia,

[22] En este sentido, sólo se ha sabido que cuatro fabricantes de equipos celulares han iniciado contactos con Xfera para que presenten ofertas para el despliegue de su red UMTS (Fuente: Cinco Días, "Xfera pide ofertas para montar 1500 antenas en 18 meses", 8 de noviembre de 2005). Sin embargo, se sigue sin conocer el socio tecnológico que respaldará el proyecto y el inicio de su actividad comercial.

contribución al desarrollo del mercado interior y promoción de los intereses de los ciudadanos de la Unión Europea.

Entendemos que nuestra obligación, ante la presencia de un mercado cuyas características estructurales propician la existencia de un boicot a la entrada de terceros, es el establecer las condiciones adecuadas para alcanzar dichos objetivos. En particular el que los consumidores no se vean perjudicadas por la posible actuación de los escasos operadores que actúan en un mercado en el que está cerrada la entrada.

La imposición de la obligación de acceso a los ORM está justificada por la existencia de una posición de dominio conjunta en el mercado de acceso y originación en redes públicas de telefonía móvil. Por tanto, el impacto que pudiera tener sobre los incentivos para invertir en infraestructura debería ser irrelevante ya que con esta medida se pretende garantizar que el número de agentes presente sea el que resulte de la libre entrada y salida en el mercado, y no como ha sucedido hasta la fecha donde el número de competidores ha venido determinado por los procesos de licitación de licencia y por la acción coordinada mencionada.

Aún más, como se ha señalado XFERA en el periodo considerado deberá centrarse en el rápido despliegue de red (para reducir su dependencia con respecto a los ORM) y la prestación de servicios al cliente final mediante su red propia y la red del ORM con quién haya firmado el acuerdo de roaming nacional. Por tanto, la entrada de los OMVs no le afectará de manera decisiva porque su capacidad de captar MVNOs en el periodo contemplado es prácticamente nula al no disponer de red propia. Por esa misma razón, es posible que la obligación de dar acceso a terceros acelere el proceso de despliegue de red de Xfera con el objeto de estar en disposición de captar MVNOs.

4. Opinión de la Autoridad Nacional de Competencia

p) Please provide a copy of the response of the NCA to the consultation.

Se adjunta en Anexo E.

Barcelona, 13 de enero de 2006

LA GACETA 13/07/05

TELEFONÍA

El negocio del móvil virtual tienta a la gran distribución

Varios grupos de comunicación también se interesan por la telefonía

ANTONIO LORENZO

Madrid. Al menos una docena de grandes empresas estarían dispuestas a ofrecer servicios de operadores móviles virtuales (OMV) en cuanto fuera posible, según ha podido saber LA GACETA de fuentes del mercado. De esta forma, el beneplácito concedido por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) a la implantación en España de esta figura empresarial abre la puerta de la diversificación a muchas empresas, especialmente a los gigantes de los sectores de la gran distribución y los medios de comunicación.

En la línea de salida también se encuentran los operadores de telecomunicaciones, como Tele 2 y Jazztel, entre otros, que con la apertura de este mercado podrían realizar ofertas conjuntas de telefonía fija, móvil e Internet.

La mayor capacidad de reacción para poner en marcha este tipo de negocios se encuentra en aquellos sectores que disponen de alta capacidad de generación de márketing. Por un lado, los grupos de comunicación están en condiciones óptimas para promocionar este tipo de productos con absoluta agilidad y eficacia, gracias a que disponen de espacios publicitarios propios para la autopromoción de sus productos y servicios.

El sector de la gran distribución ha realizado planes de negocio en los que las ofertas de telefonía móvil se presentan como un tesoro que no conviene perder. El hecho de disponer de una amplia base de clientes y un alto tránsito en sus establecimientos invita a realizar ofertas en las que la telefonía puede vincularse a las ventas. Entre los nombres que se han interesado por este tipo de ofertas se encuentran colosos de la talla de Carrefour, El Corte Inglés (Telecor) y Alcampo. Este último, por ejemplo, ya ofrece servicios de telefonía fija e Internet, a través de Alcampo Telecom. Entre los medios de comunicación, Antena 3 podría manifestar su interés, junto con otros de sus competidores.

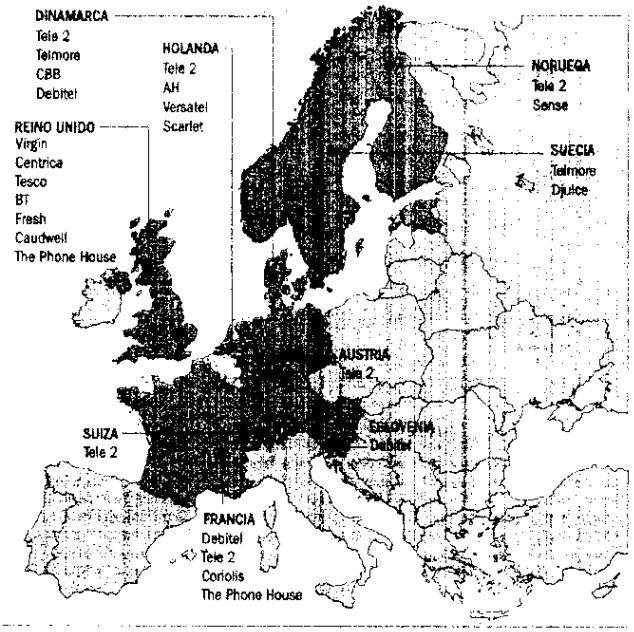
Muchos de los interesados ya se han puesto en contacto con los operadores móviles, si bien ninguno de ello se ha mostrado partidario de partir el melón. En cualquier caso, en el momento de que cualquiera de los tres operadores decida ceder voluntariamente sus redes a terceros, el resto de las compañías de móviles se sumaría a la carrera.

Fuentes del mercado han asegurado a LA GACETA que los márgenes industriales que el negocio de la telefonía móvil ofrece a los operadores virtuales rondan el 70%, lo que representa una tentación difícil de resistir. Los mismos portavoces aseguran que los márgenes resultan muy interesantes cuando se trata de servicios de valor añadido. "Por ejemplo, un coste para el operador de un mensaje multimedia oscila entre uno y tres céntimos, mientras que los precios para el público superan los 70 céntimos", añaden.

Las empresas dispuestas a participar en el negocio de los OMV aseguran que la apertura del mercado representará un importante beneficio para los usuarios y consumidores, con rebajas superiores al 20% respecto al precio actual.

La CMT mantiene que Telefónica Móviles, Vodafone y Amena deben abrir sus redes a los operadores virtuales, y que esa apertura no debe dejarse a la voluntariedad de las operadoras, como ocurre actualmente, sino que debe existir algún tipo de obligación.

Operadores móviles virtuales en Europa



LA GACETA 10/01/06

TELECOMUNICACIONES

Carrefour lanza su primera tarifa plana de telefonía fija

El grupo también ofrece paquetes de ADSL y voz con Telefónica

ANTONIO LORENZO

Madrid. El Grupo Carrefour comercializa estos días su primer servicio de telefonía fija, con una oferta independiente de Internet, que consiste en una tarifa plana de 9,90 euros al mes para todas las llamadas locales y nacionales.

La compañía de distribución ya distribuye entre sus clientes servicios de acceso a Internet por ADSL, que incluyen todas las llamadas nacionales y con un precio de 29,90 euros.

Estos servicios de la división Carrefour Telecom se limitan únicamente a los usuarios de Telefónica de España que disponen de una tarjeta *Visa Pass*. Este medio de pago se distribuye en los centros Carrefour y su contratación es gratuita. La facturación de los servicios de telecomunicaciones la realiza Carrefour directamente de su tarjeta *Visa Pass*, mientras que Telefónica de España se limita a cobrar de estos clientes la cuota de abono (entre 9 y 12 euros). Es decir, el coste total de la tarifa plana de telefonía fija de Carrefour oscila entre los 39 y 42 euros, una vez incluidos los gastos de mantenimiento de la línea de Telefónica de España. Además, a cada llamada telefónica se añade el coste del establecimiento de llamada de teléfonos fijos (0,0685 euros, sin impuestos).

La fuerza comercial de Carrefour, con un flujo anual de consumidores en sus centros de más de 250 millones de visitas de consumidores, invita a la multinacional francesa a desarrollar todo tipo de negocios donde el poder marca favorece las promociones conjuntas y las economías de escala. En la actualidad, Carrefour ha implantado la telefonía IP en sus tiendas, para ahorrar costes en sus telecomunicaciones, a través de una solución contratada a Telefónica Empresas.

PALOMA GARCIA

Los españoles ya pueden contratar sus servicios de telefonía fija a Carrefour, con **una cuota de 9,90 euros al mes** por todas las llamadas realizadas a fijos locales y nacionales.

La división Carrefour Telecom también promociona estos días su paquete de ADSL de alta velocidad con llamadas telefónicas incluidas, por un precio de 29,90 euros al mes, tanto con módem USB o router WiFi.

En el momento de que su oferta de banda ancha adquiera cierta dimensión, Carrefour contempla emprender nuevos retos, como la distribución de vídeos y contenidos multimedia en los canales de distribución *online*.

El negocio de móviles, en el punto de mira

El Grupo Carrefour tiene claro que la telefonía móvil es un negocio demasiado apetecible como para dejarlo escapar sin oponer resistencia. Por lo pronto, la nueva Ley General de Telecomunicaciones elimina la necesidad de solicitar una licencia para convertirse en operador y mantiene como único requisito la notificación a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). Esta aparente facilidad colisiona frontalmente con la oposición de los tres operadores de telefonía móvil, ya que Movistar, Vodafone y Amena han rehusado a ceder minutos mayoristas a terceros, tanto a revendedores de telecomunicaciones como a operadores móviles virtuales (OMV). Ante el nuevo escenario que actualmente se abre en el sector, donde el Gobierno no disimula sus simpatías por la puesta en marcha de los OMV, Carrefour está dispuesto a replicar una actividad que ya realiza en otros países en los que está implantado.

El año pasado, en declaraciones a distintos medios de comunicación, Rafael Arias Salgado, presidente de Centros Comerciales Carrefour España, aseguró que existe un hueco de mercado en la telefonía móvil para recalcar su intención de tener presencia en este negocio, incluido entre los objetivos del grupo. Estos planes se encuentran en "proceso de estudio, si bien Salgado asume que su compañía contempla inicialmente "todo tipo de servicios que afectan a la vida del individuo y de la vida familiar".

Cinco Días 13/07/05

Las firmas de móvil sacan la artillería para combatir la apertura de la red

Pelearán para que la CMT retrase la decisión o para que la CE la anule

La decisión de la CMT de forzar la entrada de operadores virtuales en el sector del móvil ha caído como un jarro de agua fría entre las tres telefónicas celulares. Pero cuentan con un mes para hacer alegaciones y ya están preparando una batería de argumentos para paralizar el proceso o, al menos, retrasarlo.

I. ABRIL *Madrid*

Los sentimientos en el sector de telecomunicaciones estaban ayer claramente divididos en dos bandos. Por un lado, las esperanzas que ha despertado el texto de la CMT en las operadoras de telefonía fija con intención de entrar en el móvil en cuanto sea posible. En este grupo se cuentan Tele2, BT, Jazztel o France Télécom, a las que se abre una puerta hasta ahora cerrada. En la otra esquina, Telefónica Móviles, Vodafone y Amena, donde el ambiente era muy distinto, hasta el punto de que fuentes de estas compañías han llegado a asegurar que la CMT "se convertiría en el regulador más intervencionista de Europa" si el texto sale adelante tal y como está escrito.

El informe que ha presentado a consulta el organismo regulador deja poco lugar a la ambigüedad y es contundente en cuanto a su análisis del sector del móvil –hay poca competencia– y su propuesta de solución –introducción de los móviles virtuales–. Pero la decisión todavía no es definitiva, así que las tres afectadas están dispuestas a emplearse a fondo para contrarrestar las conclusiones de la CMT.

Dadas las circunstancias, Telefónica, Vodafone y Amena considerarían casi una victoria un aplazamiento de los móviles virtuales. En este sentido, el argumento que con más fuerza tienen intención de esgrimir está directamente relacionado con Xfera. Fuentes del sector aseguran que la CMT ha tomado su decisión con un mercado que no está completo y si no lo está es porque falta un operador que tiene licencia y no la está utilizando. El objetivo de esta defensa es convencer a la CMT de que debería esperar a conocer los efectos que tenga en la competencia el lanzamiento de Xfera. Y si lo que quiere el regulador es más rivalidad de inmediato, estas fuentes abogan por la retirada de la licencia a Xfera y la convocatoria de un nuevo concurso para adjudicarla.

Un retraso sería bien recibido, pero las operadoras también confían en que la Comisión Europea intervenga y fuerce a la CMT a desistir de sus planes, sobre todo de la cláusula que exige la no discriminación en los acuerdos. Aseguran que Bruselas ha aceptado la decisión de algunos países de no admitir virtuales y que en otros casos ha limitado la intervención de los reguladores.

Tampoco están de acuerdo las telefónicas celulares con el cálculo de rebaja de tarifas acumulada que ha hecho la CMT y que ellas creen mucho más intensa. Por último, cuestionan la ausencia de referencias a la agresiva subvención de terminales que se da en España y que beneficia al usuario.

Los operadores móviles virtuales son una figura común en muchos países de Europa.

EL GOBIERNO Un espectador muy interesado en el proceso

Si finalmente se decide, la llegada de los operadores móviles virtuales todavía llevará un tiempo. Primero hay un plazo de alegaciones que se extiende durante un mes y luego un periodo de tres a seis meses para que decida el consejo de la CMT. Eso sí, todo dependerá de Bruselas, porque la opinión de la Comisión Europea es decisiva, no en vano es ella la que ha motivado todo el proceso.

El procedimiento, por tanto, no incluye la intervención del Gobierno, pero eso no quiere decir que no esté interesado. El Ejecutivo fue uno de los primeros que alertó de los problemas de competencia en el móvil y de la posibilidad de bajar más las tarifas. En principio, fuentes del Gobierno han recibido con agrado el informe de la CMT, pero insisten en que hay que esperar hasta el desenlace final.

La introducción de los operadores móviles virtuales es el paso de mayor calado que se puede producir en el mercado celular, al margen de convocar más licencias. Por eso, la CMT confía en que el resultado sea una rebaja de precios para el consumidor final, algo que no ha conseguido la petición realizada por el Gobierno a las tres operadoras el pasado abril de reducir sus tarifas. Es cierto que las compañías han lanzado muchas ofertas desde entonces, pero más enfocadas a fidelizar a sus clientes y captar los de la competencia que a reducir la factura.

Expansión 27/07/05

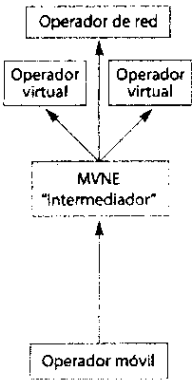
Los operadores móviles virtuales pueden cambiar el entorno competitivo

La CMT considera a los operadores móviles virtuales como la posible vía para aumentar la competencia actual del mercado de telefonía móvil. Los expertos opinan que debería surgir de la libre actuación de las fuerzas del mercado y no por la presión del regulador.

ANA L GRACIA Madrid

En el último debate del curso del Observatorio de las Telecomunicaciones, Pedro Fernández de Mesa, director de A.T. Kearney y experto en esta materia, repasó la dinámica competitiva en diversos mercados europeos y en EEUU, valorando el distinto impacto que han tenido los operadores móviles virtuales en términos de competencia, precios, ofertas a clientes e inversión.

También presentó ejemplos concretos de operadores virtuales por geografía, con su posicionamiento dentro del mercado y del entorno competitivo y regulatorio en el que han aflorado. Para Fernández de Mesa, "en un entorno en el que la entrada de operadores virtuales es un hecho consumado, el reto para los operadores de red consiste en seleccionar al virtual que más valor le aporte." Además añadió que "desde la óptica del operador virtual, para que despegue con éxito, el precio mayorista pactado debe ser simple, beneficiando al operador móvil y al virtual, la gestión de los costes operativos debe ser excelente y debe atacar nichos de mercado que no estén suficientemente cubiertos con ofertas innovadoras, apoyándose en unos canales y marca adecuados". Para el experto de A.T. Kearney, "los países nórdicos (excepto Noruega), Holanda o Reino Unido son países europeos con presencia de virtuales agresivos. En los países nórdicos, esta entrada ha provocado fuertes bajadas de precio, que no han sido compensadas con aumentos de uso, degradando el Arpu. Está todavía por ver cómo afectará a las inversiones en 3G".



Intermediadores de redes virtuales móviles

Comercialización
- Distribución
- Márketing y marca
- Diseño y desarrollo de aplicaciones
- Selección de terminales
- Control de los puntos de contacto del cliente (portal, etc.)... sin propiedad de la red.

Intermediadores o MVNE
- Gestión de clientes (CRM y minería de datos)
- Sistema de facturación...
- Logística, compra de terminales
- Gestión de "Partners" y proveedores
- Plataformas de aplicaciones y servicios de valor añadido, agregación de contenidos, etc.

Compañías de red
- Operación de mayor eficiencia en costes
- Calidad de servicios efectiva (voz y datos)
- Planificación de red, mantenimiento y construcción
- Prestación de servicios sin riesgos

Según explicó Fernández de Mesa, "la regulación danesa que tradicionalmente ha fomentado los operadores virtuales cambiará próximamente suprimiendo todas las obligaciones existentes". Siguiendo con su exposición sobre el mercado danés, afirmó que "ante la degradación de sus márgenes, Sonofon ha cambiado su foco en Dinamarca, siendo menos agresivos en márketing y subsidios de terminales y focalizándose en restablecer márgenes. Sonofon lanzó una señal clara al resto de operadores para que hicieran lo mismo y muchos de sus competidores han reaccionado positivamente a esta tregua". Con una referencia a Reino Unido, Fernández de Mesa explicó que este país "permite a los operadores móviles y a los virtuales negociar entre sí sin ninguna restricción regulatoria, e incluso admite discriminación en los acuerdos. Por ejemplo, Easy mobile y Virgin tienen distintas condiciones pactadas con T-Mobile. "En Reino Unido operan en el mercado virtual compañías del sector de consumo como Tesco o de la energía, como Centrica". Con respecto a EEUU, aseguró que "al ser un mercado con márgenes menores para el móvil, los virtuales han seguido una estrategia de valor centrándose en nichos de mercado como el segmento hispano (TracFone) o el de inmigrantes recientes (9278 Mobile)".

Fernández de Mesa concluyó su intervención afirmando que "la aparición de virtuales provocará la desintegración vertical de la industria de comunicaciones móviles, propiciando la aparición de tres actores diferentes: los comercializadores, los intermediadores de redes móviles (MVNE) y los propietarios o gestores de las redes móviles".

Pedro de Torres, asesor del Ministerio de Economía, considera que es un tema puro de regulación. "La competencia se debe encargar de mejorar el sistema. El operador virtual introduciría esa competencia en el sistema". Jordi Gual, subdirector general de La Caixa, piensa que es necesario minimizar el papel del regulador. "Estamos en un escenario en el que se permiten móviles virtuales, pero no debe haber condiciones ni se debe regular los precios de los entrantes. Los operadores existentes en el mercado quieren explotar su red y obtener un margen, y por eso creo que no colaborarían con los móviles virtuales. Para mí, los virtuales sólo tienen sentido si los

El operador virtual modificaría el espectro de la telefonía móvil actual

Si los operadores virtuales innovaran la oferta actual, podrían aportar valor al mercado

La figura del mero revendedor degradará el mercado y pondrá en riesgo las inversiones

Las fuerzas de mercado deben actuar; los virtuales no deberían sufrir presiones reguladoras

Los móviles virtuales provocarían la desintegración vertical del mercado actual

Expansión 27/07/05

operadores los quieren".

Algunos expertos miran a Reino Unido, país exento de obligaciones, como el ejemplo a seguir. Florenci Bach, consultor de Espectrum, destaca que "en el país anglosajón es el mercado quien decide qué se hace. En España, la industria del móvil se encuentra verticalmente integrada y el regulador debe encontrar las vías para desintegrarla y así dinamizar el mercado y fomentar la competencia". Jorge Pérez, catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid, considera imprescindible mirar a la historia para prever qué sucederá en el futuro próximo. "Creo que con la regulación existente no habrá operadores móviles virtuales en España salvo que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) intervenga, algo que me parece poco probable. Tenemos competencia minorista muy relevante, aunque el mercado mayorista sea un oligopolio. La entrada de los móviles virtuales es muy complicada, por tanto".

También José Manuel Villar, presidente del bufete Villar Arregui, coincide con que la regulación se ha quedado obsoleta. "La CMT debe dar un paso hacia delante. Si se aplicasen los criterios puros de interconexión y tuviera la capacidad suficiente para dirimir las controversias, debería afrontar y aplicar los criterios económicos oportunos". Antonio Creus, socio del bufete DLA, no considera necesaria más regulación para dar entrada a virtuales ya que "estamos rodeados de muchos oligopolios en muchos sectores donde no existen problemas de competencia. España es un mercado muy maduro en este sector. Habría que dejar que el mercado actúe libremente. Si los virtuales consiguen entrar en este entorno, tendremos que asumirlos".

Precios

La cláusula de no discriminación es, para María Rotondo, analista de telecomunicaciones del Grupo Santander, un obstáculo para facilitar la entrada de los virtuales. "Si no existiera esta cláusula, es probable que ya existieran en España", afirma. Además, Rotondo también lanza al aire la pregunta de si la competitividad del mercado viene marcada por los precios. "¿Bajar los precios significa un mercado mejor?" pregunta a la mesa.

En el debate también se insinúa la hipótesis de si estamos en el mejor momento para introducir el móvil virtual. A Julián de Cabo, jefe del centro de telecomunicaciones del Instituto de Empresa, le provoca más incertidumbres que certezas. "Tenemos que tener la suerte de que los que entren pertenezcan a la categoría más escasa y apuesten por dinamizar el mercado aplicando servicios novedosos pero, ¿cómo se discrimina a priori qué operador entra o no?", puntualiza. Mónica Ridruejo no considera que esté demostrado que la introducción de móviles virtuales tenga un efecto positivo ni sobre la competencia ni sobre el consumidor. Villar deja a la CMT la decisión de dar cabida o no a los móviles virtuales. "Si aplica el criterio de interconexión para dirimir controversias, igual los operadores virtuales se podrían imponer a los operadores con red".

Nuevas obligaciones

Bach reincide en el ejemplo de Reino Unido: "No soy partidario de que exista exceso de regulación en el mercado. En el país anglosajón el mercado pone los precios, y eso me gusta más". Ridruejo añade que es muy importante analizar las obligaciones que tendrían los operadores móviles virtuales frente al consumidor. "Estos operadores no tienen red de acceso. Es muy importante tener en cuenta estas obligaciones". Miguel Ángel Eced, por su parte, aboga por la seguridad jurídica en España, "ya que en nuestro país la regulación en operadores móviles genera una inseguridad muy grande". Pedro de Torres considera complicado el nuevo mercado. "Es necesaria la posibilidad de que existan operadores móviles virtuales, pero que lo regule el mercado. El nivel de competencia es bastante bueno".

Fernández de Mesa afirma que "si aparecen móviles virtuales en España, debería ser por la libre actuación de las fuerzas de mercado y no por la presión del regulador, para evitar que se repita la historia de los países nórdicos".

Consuelo Prieto, vicepresidenta de A.T. Kearney y moderadora del foro, concluyó afirmando que "hoy parece improbable que en España los operadores virtuales puedan crear y capturar valor en los segmentos no atendidos actualmente por los operadores, como sí sucede en EEUU".

Pedro de Torres.

"Los virtuales introducirían una competencia mayor y mejorarían la eficiencia del sistema"

Jordi Gual.

"Si los virtuales entran en el mercado, no deben estar regulados ni por condiciones ni por precios"

Florenci Bach.

"Veo a la CMT prisionera de Bruselas, en un mercado de las tecnologías que tiende a converger"

Jorge Pérez.

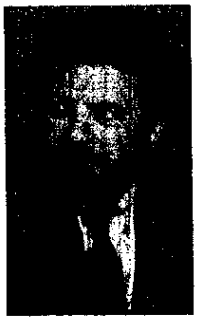
"La regulación actual no tiene sentido. Deberíamos darle una oportunidad a los virtuales"

José Manuel Villar.

"La CMT debe dirimir controversias y aplicar los criterios económicos oportunos"

Julián de Cabo.

"Si penetraran los virtuales, deberían dinamizar el mercado con nuevos servicios"



Antonio Creus.

"Si se llega a un acuerdo y los operadores virtuales logran entrar, tendremos que asumirlos"

María Rotondo.

"La cláusula de no discriminación es un obstáculo para el desarrollo de los virtuales en España"

Mónica Ridruejo.

"No está demostrado que los virtuales tengan un efecto positivo sobre los consumidores"

Miguel Ángel Eced.

"En España la regulación de operadores móviles genera una inseguridad muy grande"

Pedro Fernández de Mesa.

"Para no acabar como en Dinamarca, se debe minimizar la intervención del regulador"

Consuelo Prieto.

"Los virtuales se deben enfrentar al reto de aportar valor más allá del servicio de reventa de minutos de voz"

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

D. JOSÉ GIMÉNEZ CERVANTES, Secretario del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en uso de las competencias que le otorga el artículo 40 del Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre,

CERTIFICA:

Que en la Sesión nº 35/01 del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones celebrada el día 11 de octubre de 2001, se ha adoptado el siguiente Acuerdo por el que se aprueba la

CONTESTACIÓN A LA CONSULTA FORMULADA POR XFERA SOBRE LA TECNOLOGÍA Y FECHA DE INICIO DEL SERVICIO

HECHOS.

PRIMERO.- Mediante escrito de fecha 12 de septiembre de 2001, XFERA MOVILES, S.A. plantea una consulta ante la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (en adelante CMT) conforme al artículo 29 del RD 1994/1996, que aprueba el Reglamento de la CMT.

SEGUNDO.- En la consulta, tras exponer los diferentes avatares acaecidos desde la convocatoria mediante Orden del Ministerio de Fomento de 10 de noviembre de 1999 del concurso para el otorgamiento de cuatro licencias individuales de tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la explotación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación (UMTS), pone de manifiesto que "en la actualidad los demás operadores, con título habilitante GSM para la prestación del servicio de telefonía móvil disponible al público anterior al UMTS, comienzan a prestar servicios de transmisión de datos de forma integrada con la telefonía móvil, a través del GPRS. A estos efectos, ante la imposibilidad de iniciar la prestación del servicio UMTS, solución ideal para la prestación de los servicios de transmisión de datos, se les han otorgado recientemente mediante Resolución las frecuencias complementarias de DCS 1800 que permiten el aumento de capacidad de la red para soportar este servicio de transmisión de datos en GPRS.

No obstante, XFERA como operador que obtuvo la licencia UMTS y que no dispone de ningún título habilitante anterior en materia de telefonía móvil para la prestación de servicios al público, se plantea la interpretación de su título habilitante actual a la espera de la tecnología para la que obtuvo su título.

Como no dispone de las frecuencias para la prestación del servicio DCS 1800 ni de las complementarias que se han asignado al resto de operadores que lo prestan, no puede disponer de un sistema de transición para la transmisión de datos antes del inicio de la prestación del servicio UMTS"

XFERA concluye formulando la siguiente consulta:

"Si prorrogado, por un periodo de diez meses, el plazo para el cumplimiento de la obligación de implantación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación en las zonas urbanas mayores de 250.000 habitantes, definidas en la cláusula 37 del Pliego aprobado por Orden de 10 de noviembre de 2000, lo que se entiende únicamente referido a la prestación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación definido en la cláusula 1 del mismo Pliego, la compañía XFERA MOVILES, S.A., de acuerdo con la legislación vigente y las normas que regulan el establecimiento y explotación de redes de telecomunicaciones o la prestación de servicios de telecomunicaciones, está habilitada por su licencia individual tipo B2 para el lanzamiento comercial de servicios de telefonía móvil con las tecnologías actuales GSM/GPRS, bien sobre una red propia, bien sobre las redes de los operadores establecidos".

FUNDAMENTOS DE DERECHO.

a) Régimen jurídico.

La cláusula 3 del Pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para la adjudicación por concurso, mediante procedimiento abierto, de cuatro licencias individuales de tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la prestación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación (en adelante "el Pliego"), aprobado por la Orden del Ministerio de Fomento de 10 de noviembre de 1999, dispone que el régimen jurídico de estas licencias está constituido por la Ley General de Telecomunicaciones, la Orden de 22 de septiembre de 1998 (Orden de Licencias individuales) y por las Bases del Pliego, sin perjuicio de la aplicación de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, en lo que se refiere a la convocatoria de la licitación, y a la extinción y formalización de la licencia.

Es así que la Ley General de Telecomunicaciones; la Orden Ministerial de "Licencias" y el Derecho comunitario son fuente esencial de los derechos y obligaciones del operador, debiendo interpretarse las previsiones del pliego y la licencia a la luz de las normas de superior rango.

La contestación a la consulta de XFERA deberá fundamentarse, en consecuencia, en el contenido del marco jurídico expuesto, del que una buena parte, pero no la única, se centra en el Pliego.

No obstante, con carácter previo al examen de este régimen jurídico, procede detenerse un instante en algunos antecedentes imprescindibles para la presente contestación.

b) Las iniciativas europeas para el desarrollo de los servicios de tercera generación (3G).

El Parlamento Europeo y el Consejo aprobaron el 14 de diciembre de 1998 la Decisión nº 128/1999 relativa a la introducción coordinada de un sistema de comunicaciones móviles e inalámbricas de tercera generación en la Comunidad.

En esta Decisión se consideraba que las comunicaciones móviles e inalámbricas tienen una importancia estratégica no sólo para el desarrollo del sector comunitario de las telecomunicaciones y para la sociedad de la información, sino también para la economía y el empleo en la Comunidad en general.

A tal fin, se exhortaba a desarrollar una nueva generación de sistemas innovadores que hicieran posible la presentación de servicios multimedia inalámbricos de banda ancha, incluidos los servicios a través de Internet y otros servicios basados en el Protocolo IP, con vistas a proporcionar servicios flexibles y personalizados que fueran capaces de transportar con rapidez un volumen importante de datos mediante el uso combinado de componentes terrestres fijos y móviles, junto con enlaces por satélite.

Asimismo, se indicaba:

"Que es necesario garantizar una apertura rápida del mercado que haga posible, mediante un nivel de competencia suficiente, la cobertura total y sin solución de continuidad, del territorio, el descenso de los costes y una oferta de servicios innovadores.

Considerando que son aplicables a este sector las disposiciones legales comunitarias, incluidas las normas sobre competencia y, en particular: la

Directiva 96/2/CE de la Comisión, de 16 de enero de 1996, por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE en relación con las comunicaciones móviles y personales, la Directiva 96/19/CE de la Comisión por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE, de 13 de marzo de 1996, en relación con la instauración de la plena competencia en los mercados de telecomunicaciones, la Directiva 97/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 10 de abril de 1997, relativa a un marco común en materia de autorizaciones generales y licencias individuales en el ámbito de los servicios de telecomunicaciones; la Directiva 97/33/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de junio de 1997, relativa a la interconexión en las telecomunicaciones en lo que respecta a garantizar el servicio universal y la interoperabilidad mediante la aplicación de los principios de la oferta de red abierta (ONP), y la Directiva 97/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 1997, relativa al tratamiento de los datos personales y la protección de la intimidad en el sector de las telecomunicaciones.

Considerando que puede ser necesario que los operadores establezcan modalidades específicas de cooperación para garantizar la cobertura de regiones con escasa densidad de población; que la presente Decisión no impide a los Estados miembros imponer las formas oportunas de itinerancia nacional entre los operadores autorizados en su territorio respectivo, en la medida necesaria para garantizar una competencia equilibrada y no discriminatoria.

Que, de conformidad con la legislación comunitaria, no debe producirse discriminación entre los operadores de redes GSM y las nuevas empresas que participen en los mercados de UMTS; que los UMTS deben desarrollarse en un entorno integral sin solución de continuidad que permita la itinerancia total con las redes de GSM".

A efectos de esa Decisión, se utiliza la expresión UMTS, acrónimo que designa el "sistema de comunicaciones móviles e inalámbricas de tercera generación con capacidad para servicio de soporte, en particular, a servicios multimedios de nuevo tipo que superen las posibilidades de los sistemas actuales de segunda generación, como el GSM, y con capacidad para un uso combinado de componentes terrestres y satélites".

El sistema UMTS debe tener capacidad para garantizar una serie de características descritas en el ANEXO I de la Decisión.

La Decisión fija una fecha para la introducción coordinada en los diferentes Estados de los servicios UMTS, la de 1 de enero de 2002 y una fecha para la creación de un sistema de autorizaciones (licencias) a más tardar el 1 de enero de 2000.

Asimismo, se prevé que la prestación de servicios UMTS se organice en las bandas de frecuencias armonizadas por el CEPT y cumpliendo las normas europeas aplicables al UMTS aprobadas o elaboradas por el ETSI, incluida una norma de interfaz radioeléctrica común, abierta y competitiva a nivel internacional.

El objetivo de esta Decisión es mantener en la denominada tercera generación el protagonismo europeo en los servicios móviles, manteniendo la primacía mundial acreditada en la denominada segunda generación de los móviles.

Al tiempo, se ofrece a la industria una oportunidad de incrementar su volumen de negocio, modernizando las redes y sustituyendo los equipos y terminales, al tiempo que se incrementa el número de operadores que ofrecen servicios finales a los usuarios.

Se advierte así que en prácticamente todos los países se incrementa el número de operadores tradicionales de telefonía móvil, propiciando una mayor competencia y aumento de la inversión.

En España se incorporan estas previsiones en el marco jurídico que antes se ha expuesto, siendo uno de los Estados punteros en introducir la nueva regulación de los servicios UMTS.

c) El Pliego UMTS.

Mediante Orden de 10 de noviembre de 1999 se publica el Pliego al que se ha hecho mención anteriormente y se convoca la licitación de cuatro licencias de tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la explotación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación.

El objeto de esta licencia B2 es doble: **por un lado, el** establecimiento de una red propia **de comunicaciones móviles y por otro, la** explotación de los servicios **de comunicaciones móviles, una y otros dentro de los llamados** "de tercera generación".

Consecuentemente con ello, en el pliego aparecen previsiones referidas específicamente a la actividad de establecimiento y explotación de una red propia (que conlleva el uso exclusivo de ciertas bandas de frecuencias con arreglo a las prescripciones técnicas específicamente incorporadas en él), y previsiones referidas a la prestación del servicio (de las que la cláusula relativa a la itinerancia –nº 38- es un ejemplo claro), que responden en su conjunto a una figura de operador que integra ambas actividades.

Como ahora veremos, la situación planteada por el retraso tecnológico que ha tenido lugar obliga sin embargo en este momento, a realizar una clara delimitación de las previsiones que en la normativa aplicable reseñada corresponden a una y otra actividad, en la medida en que la explotación de servicio de comunicaciones móviles de tercera generación ha devenido imposible sobre una red propia íntegramente establecida sobre el uso de espectro y la tecnología especifica y exclusivamente vinculada a esa tercera generación, con lo que ello supone de incapacidad de utilización del espectro concedido; tal situación obliga a considerar la posibilidad de prestación de los servicios de tercera generación, transitoriamente, no sobre red propia sino sobre la red de los restantes adjudicatarios del mismo tipo de licencia que a la vez lo son de licencias que permiten disponer de espectro en las bandas GSM/DCS 1800 para la que se existe tecnología disponible, a la luz de las normas sectoriales y de competencia aplicables.

Tal como se ha indicado, en el Pliego se incorpora la filosofía general que inspira la Decisión comunitaria sobre UMTS.

Así, se prevé la adjudicación por concurso de cuatro licencias individuales de tipo B2, con la particularidad que una de ellas estará reservada a la implantación de sistemas UMTS. Las tres restantes, "podrán ser adjudicadas sin restricciones ligadas al tipo de tecnología empleada" (Cláusula 1), siempre que pertenezca a alguna de las modalidades de la familia de los sistemas IMT-2000, que aseguren su interoperabilidad.

Teniendo en cuenta los criterios previstos en el Pliego para la evaluación de las solicitudes, se obtiene la conclusión que tres de las licencias podrían muy bien otorgarse a los actuales concesionarios de servicios de comunicaciones móviles, que ya tienen desplegadas redes idóneas para poder migrar a cualquiera de los sistemas IMT-2000, eventualidad que se plasmó en efectividad real desde el momento en que TELEFONICA MOVILES, AIRTEL Y AMENA se presentaron al concurso y obtuvieron las oportunas licencias B-2.

La cuarta licencia, precisamente la prevista para la implantación de sistemas UMTS, quedó para un nuevo operador, que así entraba a competir con los ya implantados en el mercado de comunicaciones móviles de voz.

Así, el Pliego permitía un incremento de la competencia en el mercado más general de comunicaciones móviles personales y garantizaba que el nuevo operador implantaba el sistema UMTS recomendado por la Decisión de la Comisión Europea.

Ahora bien, en aras a garantizar la competencia en el nuevo mercado de comunicaciones de tercera generación (mercado de transmisión de datos,

fundamentalmente), el Pliego reconoció implícitamente la situación de desventaja competitiva que para el nuevo operador UMTS, sin red instalada, podía suponer el que sus tres competidores no sólo tuvieran redes instaladas y plenamente operativas, sino que tuvieran una base muy nutrida de clientes en servicios de comunicación vocal susceptibles de ser incentivados a migrar al nuevo mercado de datos,

De ahí la inserción de una cláusula, la 38, de salvaguarda de la competencia y de equiparación relativa en las condiciones de salida al mercado del nuevo operador, en referencia a sus competidores.

Esta cláusula obliga a los titulares de servicios móviles GSM/DCS 1800, que tengan licencia IMT-2000 a facilitar "itinerancia nacional" en cualquiera de las tres tecnologías (esto es para datos o voz), a los "operadores" (se entiende que a XFERA) que no dispongan de licencias GSM/DCS –1800, siempre que se den dos condiciones:

- Que el titular de la licencia UMTS haya iniciado la prestación del servicio en los términos previstos en la cláusula 40 del Pliego.

- Que sus competidores a los que va a demandar itinerancia hayan iniciado "la comercialización, explotación o suministro a los usuarios de ofertas combinadas de servicios IMT-2000 Y GSM o DCS-1800.

Esto es, el nuevo operador UMTS tendrá que haber desplegado la red mínima que exige el Pliego para poder iniciar la prestación del servicio y, una vez acreditado este extremo, si sus competidores pretenden iniciar ofertas combinadas de datos y voz en las tecnologías que indica el Pliego, teniendo en cuenta que no es previsible que el nuevo operador haya podido desplegar una red nacional completa en el corto plazo, los competidores, para no salir con ventaja, deberán suministrarle itinerancia.

Esta conclusión se ratifica por el Pliego cuando define lo que es itinerancia, a efectos del mismo: servicio de realización y terminación de llamadas a través de redes GSM o DCS 1800 en aquellas provincias del territorio nacional donde el nuevo operador UMTS todavía no tenga red propia.

Aún el Pliego prevé una cláusula de salvaguarda de la competencia, destinada a disminuir las barreras de entrada del nuevo operador UMTS: las ofertas combinadas voz-datos IMT-2000 de los operadores ya instalados, deberán ser comunicadas a la CMT con al menos seis meses de antelación, al objeto de que este organismo vele por una adecuada aplicación de la itinerancia y de que XFERA pueda contar con el tiempo suficiente para programar al tiempo su propia salida negociando los acuerdos pertinentes con el resto de los operadores.

En fin, se puede resumir el sentir de esta cláusula indicando que, aún con la diferentes situación de partida, se pretende igualar al menos desde el punto de vista de prestación de servicios a los clientes, la salida al mercado de servicios UMTS por parte del cuarto operador.

Esta cláusula de itinerancia cuenta como precedente con la Base 42 de la Orden del Ministerio de Fomento de 26 de febrero de 1998 (Pliego DCS 1800), si bien en
ésta última, que también reconocía la obligación de itinerancia nacional a través de redes GSM, no imponía las condiciones que para acceder a este servicio preceptúa la Base 38 del Pliego.

Se puede decir que esta obligación de itinerancia resulta de gran trascendencia como eliminación de una barrera de entrada para el nuevo operador móvil UMTS que carece de un despliegue de red propia suficiente, en el origen, para poder prestar servicios de ámbito nacional tal como exige la Cláusula 37 (El ámbito territorial de la licencia es todo el territorio nacional).

El Pliego dedica el Título IV al régimen de las licencias y el Título V al régimen del servicio.

En lo que hace al régimen de las licencias, se regulan el plazo del título (20 años prorrogables por otros diez), los derechos de los titulares (derecho a disponer del espectro necesario, a la interconexión y numeración, a fijar los precios del servicio, a la ocupación del dominio público y privado, a la subcontratación del servicio y a cuantos derechos atribuya el marco jurídico de su licencia) y las obligaciones.

También se prevé el régimen económico-financiero (pago de una cantidad inicial y abono de las tasas previstas por las leyes), el sometimiento a la Inspección y dirección de la Administración y, finalmente, la modificación, transmisión, revocación y extinción de la licencia.

Resulta significativa la cláusula 28 a cuyo tenor, "el Ministro de *Fomento* podrá modificar las licencias en los términos y con los efectos previstos en los artículos 102 y 164 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y en el Punto 7 de la disposición transitoria cuarta de la Orden de Licencias, sin perjuicio de las facultades que en materia de interpretación de contratos tiene atribuidas la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones por la Ley 12/1997, DE 24 DE ABRIL, de Liberalización de las Telecomunicaciones".

En cuanto al régimen del servicio, se regulan las características técnicas, el Plan de Frecuencias del sistema, el régimen de autorizaciones de las estaciones fijas, el régimen de interconexión con redes públicas telefónicas fijas

y con otras redes públicas de telecomunicaciones, y las siguientes previsiones:

- Cláusula 37. Cobertura y calendario mínimos. Se establece que el ámbito geográfico de las licencias **será todo el territorio nacional, y que el 1 de agosto de 2001, el servicio estará implantado como mínimo en las zonas urbanas en los términos definidos por el Instituto nacional de Estadística en su Nomenclator de la última edición del censo de población y vivienda de las ciudades de más de 250.000 habitantes.**

  No obstante, la Secretaría *General de Comunicaciones* podrá modificar la fecha especificada en el párrafo anterior de existir constancia fehaciente de falta de capacidad del mercado para suministrar el equipamiento necesario para completar el despliegue inicial indicado".

- Cláusula 38.- Seguimiento transfronterizo e itinerancia nacional. Está cláusula contiene el régimen de itinerancia que ya hemos comentado. Debe añadirse que se prevé que los acuerdos y obligaciones de itinerancia nacional tengan una duración máxima de tres años y sus términos y condiciones serán negociados libremente entre las partes, resolviendo la CMT si no hubiese sido posible la consecución de un acuerdo satisfactorio entre ellas.

  En ningún caso se permite itinerancia nacional entre redes IMT-2000.

- Cláusula 40. Fecha de inicio del servicio. Se establece que el titular de la licencia podrá poner en funcionamiento el servicio tan pronto como su cobertura alcance, como mínimo, las zonas geográficas especificadas en la cláusula 37 como de obligada cobertura el 1 de agosto de 2001.

  Antes de iniciar el servicio, será requisito indispensable la inspección satisfactoria de las instalaciones por la *Secretaría General de Telecomunicaciones*.

Este régimen, muy completo en su contenido, debe completarse con el resto del marco jurídico que antes se ha descrito: la Ley General de Telecomunicaciones, y la Orden de Licencias, y el Derecho Comunitario sobre la materia.

Debe señalarse que esta remisión comprende no sólo las normas citadas sino todas las que, especialmente la Ley General da cobertura, se remite o posteriormente han sido dictadas complementándola. Por ejemplo, la Ley de Liberalización de las Telecomunicaciones, declarada vigente por la LGTel.

Esto supone que respecto del Pliego deben considerarse todas aquellas funciones de la CMT de salvaguarda de la competencia que, además de las previstas en el Pliego, no corresponda ejercerlas al Ministerio de Ciencia y Tecnología o el de Economía.

d) El retraso tecnológico. La resolución del Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

Mediante resolución de fecha 26 de julio de 2001, el Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información dicta una resolución por la que prorroga, por un período de diez meses, el plazo para el cumplimiento de la obligación de implantación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación en las zonas urbanas mayores de 250.000 habitantes.

La cláusula 37 del Pliego disponía a este respecto que el 1 de agosto de 2001 el servicio estaría implantado como mínimo en las zonas urbanas en los términos definidos por el Instituto Nacional de Estadística en su Nomenclator de la última edición del censo de población y vivienda de las ciudades de más de 250.000 habitantes.

Se añadía que la Secretaría General de Comunicaciones podría modificar la fecha indicada de existir constancia fehaciente de falta de capacidad del mercado para suministrar el equipamiento necesario para completar el despliegue inicial indicado.

En la mencionada Resolución se alude como razones para la prórroga, además del resultado de una encuesta pública lanzada en abril de 2001, a una Comunicación de la Comisión Europea de fecha 20 de marzo de 2001.

Esta Comunicación, conocida como Informe Liikanen, resulta de gran interés para conocer la situación actual del desarrollo de redes y servicios UMTS, que, sin necesidad de un reconocimiento expreso, atraviesa por importantes dificultades.

La Comunicación resalta la dispersión del marco reglamentario europeo y el difícil contexto financiero, poniendo énfasis en la adquisición de experiencia en el nuevo mercado de tercera generación.

Para la Comisión Europea es esencial que todas las partes interesadas (fabricantes, operadores, prestadores de servicios, consumidores) adquieran experiencia con las nuevas aplicaciones inalámbricas de transmisión de datos, para lo cual resulta de vital importancia la migración hacia sistemas 2.5 G.

"Muchos operadores han modernizado ya sus redes de GSM para proporcionar servicios de GPRS, los cuales ofrecen una función "always on" de conmutación de paquetes y alcanzan una velocidad de transferencia de datos que se sitúa entre la de las actuales redes de datos y la de las futuras redes de tercera generación."

"El lanzamiento de los servicios 2.5 G puede constituir un paso crucial para la aceptación satisfactoria de los sistemas de tercera generación, en la medida que hará posible el desarrollo progresivo del mercado y constituirá un amplio ensayo de aplicaciones "similares" a las de la tercera generación, permitiendo con ello una previsión fiable de la evolución del mercado que existirá para los servicios de tercera generación propiamente dichos, así como la constitución de una base inicial de clientes a través de inversiones relativamente reducidas para mejorar las redes de GSM ya existentes"

Como se desprende de esta comunicación, la Comisión Europea apuesta por un tránsito de los actuales sistemas GSM a UMTS a través de las tecnologías intermedias GPRS o EDGE que, al tiempo que van desarrollando un mercado de datos entre los usuarios, permiten un ensayo de futuras aplicaciones similares UMTS.

La propia resolución de la Secretaría incide en esta evolución tecnológica, indicando que "Igualmente, constata que los servicios avanzados a través del móvil son piedra clave para el desarrollo de la Sociedad de la información y comenzarán por la tecnología GSM/GPRS y su prestación sobre UMTS supondrá una sucesión tecnológica paulatina, con coexistencia de ambas tecnologías en el medio plazo.

La resolución concluye de la siguiente manera:

Primero.- Queda prorrogado, por un período de diez meses, el plazo para el cumplimiento de la obligación de implantación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación en las zonas urbanas mayores de 250.000 habitantes, definidas en la cláusula 37 del Pliego aprobado por Orden de 10 de noviembre de 2000.

Lo dispuesto en el párrafo anterior se entiende sin perjuicio de que el plazo establecido en el mismo pueda ser de nuevo revisado si, a su finalización, continúa cumpliéndose el supuesto previsto en el segundo párrafo de la cláusula 37 del Pliego.

Segundo.- Quedan prorrogados, por idéntico periodo al indicado en el apartado anterior, los plazos para el cumplimiento de las restantes obligaciones asumidas en las ofertas de los titulares de las licencias individuales para la prestación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación.

CONTESTACION A LA CONSULTA DE XFERA.

a) El Sistema GPRS.

La filosofía general de la LGT a la hora de contemplar los servicios es la de ser lo más respetuosa posible con el principio de neutralidad tecnológica. Esta actitud responde a la voluntad de poner en marcha una regulación duradera, capaz de permanecer en el tiempo a pesar del dinamismo propio de un sector profundamente inmerso en el progreso tecnológico. En este sentido, tanto la LGT como la Orden de Licencias hablan de categorías de licencias que se caracterizan por la naturaleza de los servicios que se prestan y no por la tecnología que se utiliza para su consecución. La licencia de tipo B2 se refiere a los servicios de telefonía móvil disponibles al público, englobando por lo tanto en esta categoría todas las modalidades tecnológicas que permiten su prestación. Sin embargo también es cierto que ni la Ley ni la Orden impiden que las licencias puedan otorgarse vinculadas a determinada tecnología. Esto es posible en las licencias de tipo B2 en las que el recurso radioeléctrico asociado a su prestación es escaso y la vía para el otorgamiento del título es el concurso. En estos casos y como hemos visto en el apartado anterior, el servicio se rige además de por las normas comunes a las demás licencias, por lo establecido en el Pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas que, en el caso que nos interesa, permite la prestación del servicio móvil a través del uso de la tecnología IMT-2000.

Esta forma de actuar no es novedosa sino que constituye la última manifestación de una política que nació con la aparición de la telefonía móvil, ya que desde que a principios de los años 80 Telefónica empezara a prestar el servicio en monopolio, los títulos habilitantes que han ido otorgándose vinculan siempre la prestación de la telefonía móvil al uso de una tecnología concreta.

Así, por ejemplo, el artículo 1 del Reglamento técnico y de prestación del servicio de telecomunicación de valor añadido de telefonía móvil automática, aprobado por RD 1486/1994, de 1 de julio, establece en su párrafo segundo que "el servicio de telefonía móvil automática (en adelante identificado como servicio GSM) se prestará mediante tecnología digital y frecuencias radioeléctricas en la banda de 900 MHz. Sus especificaciones técnicas

corresponden a la norma GSM del Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI) y sus frecuencias radioeléctricas en la banda de 900 MHz son las especificadas en la Directiva 87/372/CEE, relativa a las bandas de frecuencia a reservar para la introducción coordinada de comunicaciones móviles terrestres digitales celulares públicas paneuropeas en la Comunidad.

Asimismo, el Artículo 3 del RD 1252/1997, de 24 de julio, que modifica el RD 1486/1994, introduciendo la regulación del servicio de comunicaciones móviles personales en su modalidad DCS-1800, dispone que este último servicio "se prestará mediante tecnología digital y frecuencias radioeléctricas en la banda de 1800 MHz. Sus especificaciones técnicas corresponden a la variante específica para DCS-1800 de la norma GSM elaborada por el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI) y sus frecuencias radioeléctricas en la banda de 1800 MHz son las especificadas en la recomendación T/R 22-07 de la Conferencia Europea de Administraciones Postales y de Telecomunicación (CEPT) relativa a las bandas de frecuencia reservadas para la introducción coordinada del sistema en la Comunidad.

De otra parte, puede hablarse en todos estos servicios de una evolución tecnológica paulatina, de tal manera que, aún con licencias diferentes, las redes han sido las mismas, eso sí, evolucionando para atender las necesidades del mercado, el espectro disponible y las exigencias marcadas por las características y capacidades de los nuevos equipos y terminales.

Esta evolución se ha materializado con la imposición de exigencias de despliegue de redes propias más modernas en las tecnologías especificadas en los Pliegos, especialmente en el caso de los nuevos operadores que entran en el mercado, acompañadas del derecho a utilizar en el tránsito a este despliegue las redes ya instaladas, que en el caso de los nuevos operadores se han traducido en el llamado derecho de itinerancia, siempre de carácter provisional, que supone el uso de las redes establecidas por quien tiene que desplegar una red nueva.

No es pensable que este esquema, plenamente razonable y exitosamente probado en el caso de la tecnología DCS-1800, haya sido ignorado en el caso de las nuevas tecnologías de tercera generación.

b) Análisis de las tecnologías de tercera generación.

En primer lugar es preciso dejar claro que IMT-2000 no es una tecnología sino un conjunto de requisitos que debe cumplir cualquier tecnología para ser considerada amparada en la calificación IMT-2000.

Como consecuencia de ello no sería adecuado hablar de tecnología IMT-2000 sino de tecnologías IMT-2000. De hecho como queda recogida en la documentación oficial de la UIT, en estos momentos existen sólo para sistemas terrestres (se desarrollan también sistemas IMT-2000 con base en satélites) cuatro tecnologías principales[1] respecto al acceso radio y un sinnúmero de variantes respecto al núcleo de red. Así las tecnologías se diferencian tanto en las características de la red de acceso radioeléctrica como en el llamado núcleo de red o red de concentración.

El principal hecho tecnológico es que mientras que la red de acceso presenta unas características técnicas absolutamente diferenciadas de las generaciones anteriores, el núcleo de red tiene una característica evolutiva a partir de los núcleos de red utilizados con las tecnologías de generaciones anteriores.

En particular, el estándar UMTS promovido por el ETSI, se conforma como un sistema de acceso radioeléctrico de tecnología WCDMA (Wideband CDMA) de características totalmente nuevas (lo que exige la construcción de una nueva red de acceso radioeléctrico) e incompatibles con las redes de acceso radioeléctricas GSM y DCS1800 (2ª generación) y una red de concentración o "núcleo de red" cuyas características técnicas son evolutivas comenzando a partir del núcleo de red GPRS (en gran parte compartido con una red GSM) y evolucionando de una forma coordinada por los organismos internacionales de normalización hasta que se configure un núcleo de red basado en tecnología IP (Internet Protocol).

A este respecto es preciso considerar que el proceso de estandarización del UMTS en el ETSI (Instituto Europeo de Estandarización) está a cargo del grupo 3GPP, cuyo objetivo es diseñar una evolución tecnológica desde las infraestructuras GSM a las UMTS. De hecho el primer paquete de normas "congelado en 1999" del núcleo de red UMTS contenido en la Release-99 (R99), que es la que se instalará por todos los operadores europeos es prácticamente a nivel de circuitos una red GSM y a nivel de datos una red GPRS. Esto es así por el propio mandato de estandarización del 3GPP.

En ese sentido se puede afirmar que en el actual estado de normalización de la IMT-2000 en Europa (UMTS), el núcleo de red para servicios de voz es una red GSM y el de datos, una red GPRS.

También se puede afirmar, que a todos los efectos normativos, los mismos núcleos de red actuales GSM y GPRS de los operadores que disfrutan de licencias GSM900 y DCS1800, van a ser núcleos IMT2000 de sus licencias UMTS.

Para poder prestar servicios de tercera generación los operadores que

[1] W-CDMA, CDMA-2000, TD-CDMA Y UW-136.

disponen de redes GSM o DCS1800 de 2ª generación han procedido en los últimos meses a construir núcleos de red GPRS y van a iniciar los servicios próximamente a medida que reciban y puedan introducir en el mercado terminales con capacidad GPRS y acceso radio GSM.

En la realidad la llamada generación 2'5 (GPRS) se compone en la práctica de un núcleo de red IMT-2000 y una red de acceso radio GSM. Sin embargo el servicio es ya de tercera generación ya que la tecnología radio UMTS (la UTRAN) implica un incremento de la eficiencia y de la velocidad máxima pero al nivel de desarrollo actual, no influye en la naturaleza cualitativa de los servicios, ya que estos se apoyan en la inteligencia de los nuevos terminales y en las características del núcleo de red.

Como recapitulación de lo anterior, se puede afirmar que es perfectamente legítimo considerar que los operadores que disponen de una red con tecnología GSM de acceso radio y un núcleo de red GPRS van a prestar servicios de tercera generación sobre una red de acceso de segunda generación.

A la vista de este hecho, tiene sentido la alegación de XFERA en el sentido de que su situación respecto de sus competidores no es la idónea si se interpretara que carece de título habilitante anterior que le permita prestar servicios a través del GPRS, como van a hacerlo sus competidores, extremo que analizamos a continuación.

c) Análisis de la situación desde la perspectiva de la libre competencia en el mercado.

Todos los operadores de móviles que actualmente prestan servicios GSM/DCS 1800 han anunciado planes de comercialización de servicios GPRS para los próximos meses.

Como hemos visto, el sistema GPRS puede entenderse como una red de conmutación de paquetes superpuesta a la actual red GSM (de conmutación de circuitos), compartiendo el interfaz radio, que permite conexión y transporte de alta velocidad, hasta 170 kbit/s, con conexión permanente (el canal de radio sólo se utiliza cuando se reciben o transmiten datos, lo que permite que varios usuarios puedan compartir un radiocanal), la facturación se puede basar en la cantidad de tráfico trasmitido y la calidad del servicio...

Con este sistema, un usuario podrá acceder a redes públicas y privadas de datos con protocolos normalizados (IP, X25), pudiendo recuperar su correo, navegar por INTERNET, realizar transferencias de ficheros, mensajería unificada..., todo eso y más desde un móvil.

Ahora bien, la implantación de este sistema exige establecer unos dispositivos de conmutación de paquetes que no existen en las redes GSM, basadas en la conmutación de circuitos, como hemos dicho.

No resulta necesario describir todos los elementos nuevos que constituyen esta red superpuesta. Lo que parece evidente, es que se trata de una red de datos con una capacidad de comunicación distinta y mayor de las hoy contempladas en las licencias GSM y DCS 1800.

Este tipo de red superpuesta guarda gran similitud con la primera de las versiones de UMTS (la R99), que también supone una arquitectura combinada de red GSM/DCS 1800 de voz con una de datos. Es una versión ulterior (la R5) la que permite combinar y converger ambos tipos de conmutación, y permitiendo la misma señalización para voz y datos.

Incluso existen versiones dentro de los sistemas IMT-2000, como puede ser la GPRS-136 del sistema de conmutación de paquetes UWC-136 que permiten servicios de tercera generación sobre la capa GPRS, sin utilizar recursos de red en modo circuito.

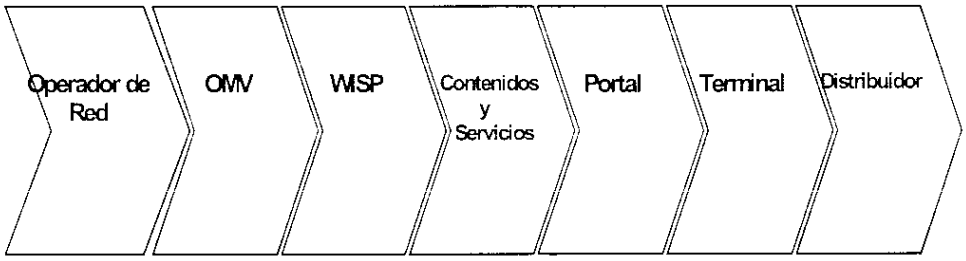
Esto es, se puede considerar que GPRS se constituye como un sistema antecedente de UMTS, más cercano a él que el GSM, al menos como arquitectura de red. Además, y es un valor importante, permite el tránsito hacia UMTS por cuanto las primeras versiones de este sistema, las que además se prevé que se utilizarán al principio, se basan en la misma estructura o muy parecida de nodos GPRS.

En este sentido, esta tecnología responde a la evolución de las redes móviles a la que antes nos hemos referido, que resulta plenamente coherente con la introducción de servicios más avanzados que se prestan no sobre el vacío o desde la nada sino desde la experiencia en nuevos servicios con tecnologías probadas y explotadas comercialmente.

Dicho lo anterior, procede a continuación examinar las consecuencias que para el desarrollo de la competencia de servicios de tercera generación puede suponer el que tres de los cuatro operadores inicien servicios GPRS, mientras que un cuarto operador pudiera resultar imposibilitado, en principio, para iniciar la comercialización de esos mismos servicios.

Puede, en este sentido, adelantarse cómo el momento de inicio de la actividad con respecto al resto de competidores determina en buena medida la posición de la empresa en el mercado de modo permanente en el tiempo, así como sus posibilidades competitivas.

Es más, una entrada tardía puede afectar, incluso, a la propia posibilidad de acceder a proveedores y distribuidores, dadas las relaciones que los competidores pueden haber ido creando con los mismos.



Operador de Red	OMV	WISP	Contenidos y Servicios	Portal	Terminal	Distribuidor
Operador con frecuencias	Operador Móvil Virtual	Prestador de Acceso a Internet Móvil (Wireless Internet Service Provider)	Prestador de servicios de S.I. y contenidos accesibles a través del móvil.	Recibe al usuario como forma de entrada a lcontenidos y servicios.	El terminal determina el tipo de servicios y contenidos accesibles	Vende al usuario el terminal y/o le ofrece la suscripción al resto de agentes de la cadena de valor.

Considerando el ejemplo del gráfico anterior, en el que se presenta, a modo de ejemplo, una hipotética cadena de valor referida a los servicios de comunicaciones móviles en lo concerniente, específicamente, al acceso a servicios y contenidos de la Sociedad de la Información, lo lógico sería que los primeros entrantes se hagan con los servicios de los mejores proveedores –de aplicaciones, servicios, contenidos, terminales- y distribuidores, en forma de exclusividad en la medida en que puedan imponerla de forma jurídica o económica. De hecho, el acceso a los canales de distribución o a ciertos servicios/contenidos puede erigirse en una barrera a la entrada más fuerte, si cabe, que las referidas en los párrafos anteriores.

Por tomar en cuenta tan sólo uno de los muchos factores que, como se ha referido, se ven afectados y aun determinados por el momento de entrada con respecto a los competidores, el de la experiencia, puede destacarse cómo la Comisión europea, en su *Comunicación sobre la Introducción de las comunicaciones móviles de tercera generación en la Unión Europea: Situación y perspectivas de futuro*, de 20 de marzo de 2001 señalaban su importancia crucial en el lanzamiento del UMTS con respecto al GPRS:

"El lanzamiento de los servicios 2.5G puede constituir un paso crucial para la aceptación satisfactoria de los sistemas de tercera generación, en la medida que hará posible el desarrollo progresivo del mercado y constituirá un amplio ensayo (...) permitiendo con ello una previsión fiable de la evolución del mercado que existirá para los servicios de tercera generación propiamente dichos, así como la constitución de una base inicial de clientes a través de inversiones relativamente reducidas para mejorar las redes de GSM ya existentes".

"Es esencial que todas las partes interesadas (...) adquieran experiencia con las nuevas aplicaciones inalámbricas de transmisión de datos".

Sirvan las anteriores consideraciones como simples ejemplos de una premisa evidente, cual es la de que no es en absoluto indiferente en qué momento entra un nuevo competidor en el mercado, pues de ello se derivarán en buena parte su volumen de negocio, su cuota de mercado, su posibilidad de acceso a los proveedores y distribuidores, así como muchos otros elementos derivados de los anteriores, como puedan ser las economías de escala, la reputación de la marca, el acceso a los mercados de capitales o la valoración misma de la empresa. En definitiva, se ve afectada la posición competitiva y estrategia frente al mercado y, en consecuencia, su rentabilidad y viabilidad consiguientes.

Abunda en lo anterior, además, el hecho de que en este caso nos referimos concretamente al mercado de las comunicaciones móviles, que ha mostrado unas cuotas de crecimiento del mercado hasta ahora desconocidas, llegándose a la madurez del mismo en plazos muy breves, con un comportamiento del usuario sin precedentes, por lo que en este mercado se debe prestar una atención singularmente mayor que en otros al momento de entrada de los nuevos agentes, de forma que no se ponga en peligro su viabilidad, se logre una mayor competencia en el mercado y los usuarios se beneficien de las consiguientes ventajas.

La situación para un entrante tardío se agrava, además, en el caso concreto del mercado español de las comunicaciones móviles, por los siguientes motivos que ya resaltaba el Informe elaborado en su momento por la CMT sobre el mercado de comunicaciones móviles personales:

- "La *situación de incertidumbre* provocada por la rápida sucesión de tecnologías, que incrementa el riesgo ante la confluencia de cortos períodos de amortización con la necesidad de grandes inversiones en equipamiento y redes que quizás no están apoyadas en una demanda real de servicios sino en una expectativa de los mismos (...)".

Esta situación se agrava con respecto a los operadores entrantes, con respecto a los cuales se debe en consecuencia prestar la mayor atención con el fin de no perjudicar aún más su difícil situación en estos términos. Así, en su *Comunicación sobre la Introducción de las comunicaciones móviles de tercera generación en la Unión Europea: Situación y perspectivas de futuro*, de 20 de marzo de 2001, la Comisión Europea se exponía que:

"**Los costes financieros serán especialmente difíciles de soportar para los nuevos participantes** que todavía no han establecido sus redes ni cuentan con una presencia en el mercado. Igualmente, los elevados costes iniciales podrían afectar de manera negativa a las inversiones previstas para el desarrollo de los nuevos servicios de tercera generación, lo que limitaría las posibilidades de creación de una amplia base de consumidores".

- "*El crecimiento espectacular (en cuanto al número de abonados) de la telefonía móvil puede detenerse* según expertos y operadoras a corto plazo, cuando se alcance el techo de nuevos usuarios, que para el caso de España, puede coincidir con una penetración del servicio entre el 70 y el 75% de la población".

- "*En materia de costes de las redes no hay que olvidar las singularidades del caso español*, que es uno de los territorios más extensos y mejor cubiertos de la Unión Europea con una baja densidad de habitantes (78 hab/Km), con más de un 80% del Territorio con menos de 50 hab./Km2, una *orografía que encarece el desarrollo de las redes y unas migraciones estacionales de la demanda que obliga a sobre dimensionar parte de la red.* Estas circunstancias especiales del caso español son las razones que plantean los operadores móviles actuales para cifrar que el coste de sus redes es superior en un 50% al coste medio de las redes en Europa".

- "Estos datos también nos indican posibles desventajas competitivas de los nuevos operadores entrantes frente a los ya establecidos. Efectivamente, *los nuevos operadores que se puedan establecer en el mercado, al requerir de una inversión cuantiosa, se encontraran en desventaja con respecto a los operadores ya establecidos, dado que requerirán de precios más altos para recuperarlas lo más rápido posible, (necesidad de amortizar las inversiones ante la llegada de nuevas tecnologías al mercado) permitiendo que los operadores ya presentes se beneficien de las economías de escala conseguidas hasta ese momento*".

- Por último, "*la entrada en un mercado como el español de un tercero y siguientes es mucho mas difícil por el nivel de concentración* que en un mercado con situación mas equilibrada".

- "[otra] barrera consiste en la *capacidad de los operadores antiguos, con poder de mercado, para establecer unas condiciones de entrada a los nuevos más costosas, como es la reducción de precios, que retrasan el punto de Break Even de las inversiones de los nuevos operadores, el control sobre alguno de los cuellos de botella de la actividad (red de distribución, mejores emplazamientos geográficos, campañas publicitarias masivas y costosas, etc..)*".

En resumen, de nuevo siguiendo los términos del citado Informe CMT:

"Los nuevos operadores en el mercado de comunicaciones móviles se encuentran con tres tipos de barreras de entrada: la primera y más obvia es la necesidad de una cantidad razonable de espectro radioeléctrico, la segunda la forman recursos financieros necesarios para iniciar la actividad y la tercera el poder de mercado de los agentes ya implantados.

Desde un punto de vista de mercado, el efecto de los tres tipos de barreras sobre los nuevos operadores es similar: les resulta muy difícil ocupar posiciones en el mercado, lo cual trae como consecuencia la concentración del mercado en manos de los operadores antiguos. Cuanto mayor sea el coste generado por las restricciones impuestas por vía de la regulación, o sufridas para vencer el poder de mercado, el coste de entrada será mayor, el nivel de competencia menor y la posibilidad de encontrar situaciones de prácticas colusorias, cártel de precios y pactos restrictivos de la competencia, será mayor".

En concreto, respecto al espectro, se destacaba en el Informe "el desequilibrio existente en la distribución de recursos radioeléctricos de los agentes presentes en el mercado. Este desequilibrio adquiere mayor importancia a la luz de la decisión de la Conferencia Mundial de Radiocomunicaciones de este año (WRC 2000), por la que se señalan bandas para la extensión de la tecnología UMTS que incluyen a los rangos de frecuencias que ahora están siendo utilizados por el GSM 900 y el DCS 1800. De acuerdo con dicha decisión, el operador más antiguo, TM tendría una asignación de espectro de 2 x 48 MHz + 5MHz utilizables a medio plazo en tecnología UMTS mientras que el más reciente XFERA sólo 2 x 15Mhz + 5. Los otros tendrían unos recursos intermedios. El desequilibrio a futuro es patente y se refleja en una relación superior al 3 a 1, entre el operador más antiguo y el más reciente".

Con respecto, en concreto, a XFERA, ya se adelantaba en el referido Informe CMT cómo:

"el único agente nacional que podría reactivar la competencia en ausencia de otras medidas sería XFERA.

Sin embargo, la contribución de XFERA a la reactivación de la competencia no parece que pueda ser tan rápida ni tan intensa como la que en su día provocó AMENA debido a los siguientes condicionantes:

Comienza con una tecnología que aún está en fase de desarrollo que le puede retrasar (no se esperan terminales UMTS hasta finales de 2001).

Entra en un mercado que está sin crear el de Internet móvil. (AMENA entro en un mercado, el de voz, ya creado por los esfuerzos conjuntos de AIRTEL y T.M.).

Llega a un mercado de voz ya maduro, donde solo podrá diferenciarse por el precio. Pero no estará motivado a hacerlo durante los primeros años, dado que la compañía estará en pérdidas.

La presencia de Xfera no sería un factor importante de ruptura del equilibrio hasta dentro de unos dos años, o incluso más, si el GPRS arrancase con fuerza, dado que el nuevo operador tiene que afrontar en solitario o con poca ayuda el desarrollo del mercado de servicios de datos de mayor ancho de banda, de tercera generación, en tecnología UMTS.

A este respecto, es preciso indicar que el derecho a roaming nacional sobre las redes GSM que le proporcione su licencia, no podrá ser aprovechado en el mercado de voz hasta que estén disponibles terminales duales (GSM-UMTS), que lógicamente serán más caros. Indudablemente esto generará a este nuevo operador un mayor coste de adquisición de clientes (SAC)".

A la vista de todo lo expuesto, no puede sino concluirse que se han agravado sustancialmente las posibilidades competitivas de XFERA, tanto por el retraso en la disponibilidad de la tecnología UMTS como por el comienzo por parte del resto de operadores de servicios GPRS.

La ventaja competitiva de los operadores ya establecidos se traducirá en todos aquellos aspectos que se han destacado como favorables para la implantación futura del UMTS: experimentación de nuevos servicios, constitución de una base inicial de abonados que pueda ser migrada con facilidad de los servicios GPRS a los de UMTS, aprovechamiento de las redes ya instaladas, parcialmente amortizadas, conclusión de contratos con proveedores de contenidos que puedan ser servidos tanto con GPRS como con UMTS...

Estas ventajas le estarían vedadas al operador nuevo UMTS si tuviera que esperar al desarrollo tecnológico de este sistema específico tal como está normalizado por el ETSI. Con lo cual, en el momento de iniciar la prestación del servicio, se encontraría con redes de competidores, de gran similitud, plenamente operativas y probadas, con una base de clientes, ya operando en servicios de datos, de difícil captura (cuando menos más difícil que el supuesto en el que los clientes móviles sólo fueran de voz y se tratara de competir en el mercado para los servicios de datos); con suministros de contenidos, prioritarios en el caso de los servicios de tercera generación, ya comprometidos con los competidores.

Añádase a lo anterior el coste de imagen y financiero que supone para el nuevo operador el que aparezcan en el mercado nuevos servicios de datos similares o equivalentes a los de tercera generación ofrecidos por su competidores, sin que al tiempo pueda replicar esa oferta de lo que además constituye su mercado natural según el Pliego: los servicios de tercera generación.

En fin, la situación competitiva no sería la adecuada para un entorno ya adelantado y concebido en el Pliego: que todos los operadores con licencia IMT-2000, sean los titulares de otras licencias de móviles, sea el adjudicatario de la licencia específica UMTS, puedan comercializar servicios de tercera generación en situación de partida similar.

d) Respuesta a las cuestiones planteadas.

En esta tesitura, examinados los aspectos tecnológicos y de competencia, puede ya procederse a la contestación de la consulta planteada por XFERA.

La pregunta de XFERA es doble:

a) Si puede iniciar la comercialización de servicios GPRS/GSM.
b) De ser afirmativa la respuesta, si la comercialización puede hacerse bien con red propia, bien utilizando las redes de sus competidores.

a) Del análisis tecnológico sobre los diferentes sistemas puede muy bien afirmarse que los operadores que disponen de una red con tecnología GSM de acceso radio y un núcleo de red GPRS estarían prestando servicios de tercera generación sobre una red de acceso de segunda generación.

Esto es, desde el punto de vista de los servicios que se van a desplegar, que suponen una combinación de voz y datos con una velocidad de acceso

superior a la que hoy se viene empleando en soluciones como "WAP-GSM", se puede sostener perfectamente que esos servicios se clasifican mejor dentro de lo que se entiende por comunicaciones móviles de tercera generación que en los hoy calificados como servicios de segunda generación.

Ya hemos dicho que en la telefonía móvil el desarrollo de nuevos servicios responde a una evolución tecnológica paulatina, que determina un acomodo, a veces difícil de encontrar, en las categorías de licencias que se van otorgando precisamente valorando, entre otros aspectos, la tecnología más idónea para prestar esos servicios.

En este sentido, a diferencia de casos anteriores, no existe una mención específica del sistema GPRS como la tecnología a implantar en la regulación de los diferentes servicios de comunicaciones móviles, por lo que resulta preciso realizar una interpretación aclaratoria como la que plantea XFERA.

Pues bien, esta Comisión considera que a falta de esta mención específica, puede muy bien interpretarse que los servicios GPRS pueden ser prestados al amparo de las Licencias B2 llamadas de tercera generación, y ello por tres razones esenciales:

- Por las razones tecnológicas y de prestación de servicios, ya expuestas.

- Por razón de un adecuado desarrollo de la competencia en el mercado, que quedaría dañado si se interpretara que los servicios GPRS quedan comprendidos en el ámbito de las licencias GSM/DCS-1800, pudiendo erigirse en tal caso barreras de entrada en el mercado de cierta importancia respecto del operador XFERA.

- Por razón de un desarrollo armonizado en el ámbito europeo de las diferentes situaciones que se plantean en la comercialización de servicios UMTS, una vez acreditado el retraso tecnológico de esta opción. Este desarrollo armonizado parece encauzarse, según recomienda la Comisión Europea, por la implantación de servicios GPRS, que deben propiciar el que los operadores con licencias nuevas UMTS no queden desplazados, ya sea por razones tecnológicas, ya financieras, ya de despliegue de red.

En este sentido, puede concluirse indicando que las licencia B2 otorgada, entre otros operadores, a XFERA, ampara la prestación de servicios de tercera

generación, y entre ellos puede considerarse incluido el denominado servicio GPRS.

b) Respecto de la segunda cuestión, esto es, si ese servicio podría prestarse a través de red propia o a través de las redes de otros operadores, debe señalarse que desde el punto de vista tecnológico y de red, caben varias opciones de prestación de los servicios de comunicaciones móviles de tercera generación:

- Prestación del servicio con un núcleo de red IMT2000 propio y utilización de la red de acceso GSM de los licenciatarios GSM y DCS-1800.

- Prestación del servicio utilizando núcleo de red IMT2000 (GPRS/GSM) y red de acceso GSM de los licenciatarios GSM y DCS 1800, mediante el correspondiente acuerdo de itinerancia.

- Prestación del servicio con un núcleo de red IMT 2000 propio y una red de acceso UTRAN (IMT-2000) propia.

Pues bien, como se vio en el apartado primero de este informe, la cláusula 38 del pliego recoge la posibilidad de que XFERA pueda exigir a los operadores móviles ya instalados itinerancia nacional. Esta posibilidad no exime a XFERA de la obligación de que en su red propia preste el servicio exclusivamente a través de la tecnología IMT.2000, en su modalidad UMTS.

En este sentido, no sólo la cláusula 38 abona esta interpretación, sino otras cláusulas del Pliego como la cláusula primera que ordena que al menos una de las licencias B2 estará reservada a la implantación de sistemas UMTS, o el conjunto de cláusulas que reconocen el derecho a obtener el espectro radioeléctrico necesario para la prestación del servicio.

Precisamente respecto del desarrollo de esta red propia UMTS, la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la sociedad de la información ha resuelto prorrogar por un período de diez meses el cumplimiento de la obligación de implantación de ese servicio, lo cual no significa que en el interín no puedan desarrollarse otros servicios como el GPRS, que debe coexistir en el medio plazo con el servicio UMTS, tal como asimismo se reconoce en esa misma resolución.

En consecuencia, no resulta posible de acuerdo con el Pliego considerar que XFERA pueda prestar con red propia el servicio GPRS.

Cosa diferente es que el servicio pueda ser prestado mediante redes de otros

operadores.

En este marco tiene pleno sentido la aplicación de las disposiciones de las Directivas comunitarias en materia de acceso a las redes e interconexión, las de nuestra LGTel, a la que el propio pliego se remite como hemos visto en su cláusula 3ª, y el conjunto de previsiones contenidas en la normativa de desarrollo de dicha Ley, de la que el propio pliego es un elemento.

Cobran así importancia esencial las disposiciones que se contienen, por remisión, en las Directivas comunitarias y en nuestra legislación de telecomunicaciones, así como, el análisis de la naturaleza de los denominados servicios GPRS.

Por lo que se refiere al primero de los puntos hay que destacar lo establecido en la **Cláusula 23ª. "Derechos de los titulares de las licencias"** al señalar en su **letra g)** que les corresponden "En general, **cualesquiera otros derechos que se le reconozcan en el presente pliego o le correspondan como titular de la licencia en virtud de lo establecido en la legislación vigente"** y la **cláusula 36ª** que en materia de "Interconexión con redes públicas telefónicas fijas y con otras redes públicas de telecomunicaciones establece que "Los titulares de las licencias tendrán los **derechos de acceso e interconexión** a las redes públicas telefónicas fijas y a otras redes públicas **recogidos en el capítulo IV del título II de la Ley General de Telecomunicaciones en el Reglamento de Interconexión y Numeración** y en el punto b) de la cláusula 23 del presente pliego".

Además añade que dichos acuerdos de interconexión, serán libremente fijados entre las partes resolviendo la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones si no se llegase a un acuerdo satisfactorio entre ellas, reconociendo el derecho de interconexión y acceso con redes fijas y **"otras redes públicas"**, lo que (de acuerdo por otra parte con la Directiva 97/33/CE, como veremos) incluye a los móviles.

Ello atrae por consiguiente, la aplicación de las previsiones de la legislación vigente sobre acceso a las redes: accesos especiales y normas de competencia, de acuerdo con el Derecho nacional y comunitario.

En este ámbito, de acuerdo con la Decisión 128/1999 "UMTS" ya citada, es preciso tener en cuenta lo establecido en las siguientes Directivas:

- Directiva 96/2/CE (Considerando 8°). En concreto, cuando un Estado miembro conceda o ya haya concedido licencias DCS 1800, la concesión de licencias nuevas o suplementarias a operadores de

GSM o DCS 1800 sólo podrá tener lugar en condiciones que garanticen una competencia efectiva.

- Directiva 96/19/CE (Considerando 13º). En principio, el acceso y la interconexión deberá ser objeto de negociación entre las partes, sin perjuicio de la aplicación de las normas de competencia aplicables a las empresas.

Pero a los efectos que aquí interesan resulta aún más esencial la invocación de los principios recogidos en la Comunicación de la Comisión Europea sobre aplicación de las normas de competencia a los acuerdos de acceso en materia de telecomunicaciones.

En este sentido, la Comisión Europea indica que al analizar los mercados afectados, es preciso observar la **evolución del mercado a corto plazo.** (Apartado 37º), siendo conceptos especialmente importantes los que se refieren a:

1) **Mercados afectados**. Distingue la Comisión dos tipos de mercados a considerar:

   - **Servicios.- Apartado 43**. Este mercado consiste, en términos generales, en la prestación de cualquier tipo de servicios de telecomunicaciones a los usuarios. Se considerará que los diferentes servicios de telecomunicaciones son sustituibles si presentan un grado suficiente de **intercambiabilidad** para el usuario final, lo que significaría que **puede desarrollarse una competencia efectiva entre los diferentes prestadores de tales servicios.**

- **Instalaciones.- Apartados 44 y 47.**

  Para que los proveedores puedan prestar servicios a los usuarios finales, a menudo **será necesario que dispongan de acceso** a una o más instalaciones (en la parte anterior o posterior del mercado). Por citar un ejemplo, si se desea prestar físicamente el servicio a los usuarios finales, han de disponer de acceso a los puntos terminales de las redes de telecomunicaciones a las que están conectados tales usuarios finales. Dicho acceso puede lograrse a nivel físico mediante infraestructura local exclusiva o compartida, ya sea prestada por el propio prestador de servicios o arrendada aun suministrador de infraestructura local. Asimismo, puede conseguirse mediante un prestador de servicios que ya dispusiese de estos usuarios finales como suscriptores o mediante un prestador de interconexión que disponga de acceso directo o indirecto a los correspondientes puntos terminales.

  Cabe la posibilidad de que algunos operadores tradicionales de telecomunicaciones estén tentados de resistirse a facilitar el acceso a terceros prestadores de servicios u otros operadores de red, especialmente en los ámbitos en los que el servicio propuesto vaya a competir con un servicio prestado por el propio operador de telecomunicaciones. Esta resistencia se puede manifiestar en forma de denegación del acceso o de concesión del mismo, aunque exclusivamente en condiciones desventajosas. Corresponde a las normas de competencia garantizar el desarrollo de estos mercados potenciales de acceso y evitar que los operadores tradicionales utilicen su control de acceso para impedir que evolucionen los mercados de servicios.

  Se debería hacer hincapié en el hecho de que, en el sector de las telecomunicaciones, cabe esperar que la liberalización conduzca al desarrollo de nuevas redes alternativas que, en último término, influirán en la definición del mercado de acceso en relación con el operador tradicional de telecomunicaciones.

2) **Derecho de acceso**. Considerando el texto analizado que el acceso es elemento determinante de la competencia recoge a su respecto varias previsiones especialmente relevantes ahora:

   - Apartado 72.- Se pueden dar tres situaciones distintas que resultarían contrarias a la legislación de competencia entre ellas "La denegación de acceso en relación con un servicio en el caso

de que el proveedor haya concedido acceso a otro operador para ejercer su actividad en dicho mercado de servicios".

Para determinar si la denegación de ese acceso puede desembocar en una situación anticompetitiva y las condiciones en que en su caso debe reconocerse, los apartados 75, 76, 79 y 80 resultan determinantes.

- Apartado 75.- Se trata de determinar si el proveedor de acceso debería estar obligado a celebrar un contrato con el prestador de servicio para que este último pueda operar en un nuevo mercado de servicios.

- Apartado 76.- Si no existiesen alternativas comercialmente viables al acceso que se solicita, la parte que lo solicita no podría operar en el mercado de servicios. En consecuencia, la denegación en este caso limitaría el desarrollo de nuevos mercados o nuevos productos en dichos mercados en sentido contrario a lo dispuesto en la letra b) del artículo 86.

- Apartado 79.- El punto de partida para el análisis de la Comisión será la identificación de un mercado ya existente o potencial para el que se solicita el acceso. Con objeto de determinar la conveniencia de que se concede el acceso en aplicación de las normas de competencia, se tendrá en cuenta toda vulneración por parte de la empresa dominante de su obligación de no discriminar los siguientes elementos, con carácter acumulativo:

  a) El acceso a la instalación en cuestión es, en términos generales, fundamental para que las empresas compitan en dicho mercado afín.
  En este caso, se trata de dilucidar qué es esencial. No bastaría con que, en caso de concederse el acceso, la posición de la empresa que lo solicita fuese más ventajosa, sino que es preciso que su denegación implique la imposibilidad o la inviabilidad absoluta e inevitable de las actividades propuestas.

  b) Se dispone de suficiente capacidad para facilitar el acceso.

  c) El titular de la instalación no consigue satisfacer la demanda en un mercado de servicio o producto ya existente, bloquea la irrupción de un nuevo servicio o producto potencial, o impide la competencia en un mercado ya existente o potencial de servicios o productos.

d) Las empresas que solicite el acceso está dispuesta a abonar el precio razonable y no discriminatorio fijado y, por lo demás, aceptará unas condiciones de acceso no discriminatorias.

e) No existe justificación objetiva alguna para denegar el acceso.

- Apartado 80.- La cuestión de la justificación exigirá un análisis especialmente riguroso en este ámbito. Además de determinar si las dificultades mencionadas en un caso específico revisten la gravedad suficiente para justificar la denegación del acceso, las autoridades pertinentes también han de decidir si tales dificultades bastan para compensar el perjuicio acarreado a la competencia en caso de denegación del acceso y la consiguiente limitación de los mercados de servicios descendentes.

Todos estos principios informan y permiten interpretar las disposiciones contenidas en el **art. 24 de LGTel** que establece los principios aplicables al **acceso a las redes:**

"1. Los titulares de redes públicas de telecomunicaciones que tengan la consideración de dominantes deberán facilitar el acceso a sus redes en condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias, a todos los usuarios y prestadores de servicios de telecomunicaciones que lo soliciten.
Además, deberán atender las solicitudes técnicamente viables y debidamente justificadas, de acceso a la red de puntos distintos a los de terminación de red ofrecidos a la generalidad de los usuarios. A estos efectos, las partes, en función de dichas solicitudes negociarán el correspondiente acuerdo y, a falta de éste, se estará a lo dispuesto en el artículo siguiente, en cuanto a la resolución de conflictos por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

"2. En el reglamento al que se refiere el artículo 22.7 se establecerán los requisitos para el acceso abierto a las redes de telecomunicaciones, de acuerdo con la normativa comunitaria y con los principios recogidos en este capítulo. Asimismo, en dicho reglamento, se establecerán las condiciones exigibles para permitir accesos especiales a las redes a los grupos cerrados de usuarios. Las condiciones deberán someterse a los criterios de objetividad, transparencia y no discriminación que se fijan en el apartado anterior y habrán de tomar en consideración la importancia de la red y de los servicios propios del grupo cerrado de usuarios y la circunstancia de

que éste puede estar integrado por una Administración pública y sus Entes públicos.
Los elementos a tomar en consideración para la valoración de los costes para determinar las condiciones de los accesos especiales, serán similares a los tomados en consideración para los acuerdos de interconexión".

Ello resulta conforme con lo establecido en la Directiva 97/33/CE, cuyo Considerando 6º previene que "Para favorecer el desarrollo de nuevos tipos de servicios de telecomunicación, es importante fomentar las nuevas formas de interconexión y acceso especial a la red en puntos distintos de los puntos de terminación e la red ofrecidos a la mayoría de los usuarios finales".

Igualmente su Considerando 13º, señala que, "de conformidad con la Directiva 90/387/CEE, los requisitos esenciales que justifican la restricción del acceso a las redes o servicios públicos de telecomunicación y el uso de los mismos se limitan a la seguridad del funcionamiento de la red, el mantenimiento de su integridad, la interoperabilidad de los servicios en casos justificados y la protección de los datos, según proceda; que los motivos de tales restricciones deben hacerse públicos; que las disposiciones contenidas en la presente Directiva no impiden a un Estado miembro tomar medidas justificadas por las razones enunciadas en los artículos 36 y 56 del Tratado, y en particular por razones de orden públicos, moralidad y seguridad públicas".

En consonancia con ambos, **el art. 4.2** dispone que, "Los organismos autorizados a suministrar redes públicas de telecomunicaciones y servicios de telecomunicaciones accesibles al público que figuran en el Anexo I que tengan un peso significativo en el mercado deberán satisfacer todas las solicitudes razonables de conexión a la red, incluso en puntos distintos de los puntos de terminación de la red ofrecidos a la mayoría de los usuarios finales".

La parte 3 del Anexo I citado en dicho art. 4.2 recoge especificamente como redes sometidas a las condiciones de acceso:

- Redes públicas de telefonía móvil. Por red pública de telefonía móvil se entenderá una red pública de telefonía en la que los puntos de terminación de la red no están en ubicaciones fijas.

- Servicios públicos de telefonía móvil. Por servicio público de telefonía móvil se entenderá un servicio cuya prestación consiste, total o parcialmente, en el establecimiento de radiocomunicaciones con un usuario móvil, y que utiliza, total o parcialmente, una red pública de telefonía móvil.

Finalmente el **Reglamento de Interconexión** contiene dos artículos relevantes a los efectos que aquí interesan en virtud de lo, establecido en las cláusulas 3ª, 23ª y 36ª del pliego de condiciones tantas veces citado:

- **Art. 6. Acceso a las redes**. Las condiciones de acceso a las redes públicas de telecomunicaciones o a los servicios de telecomunicaciones disponibles al público, deberán fundarse en los principios generales de objetividad, transparencia, proporcionalidad y no discriminación.
  No se podrá limitar el acceso, excepto cuando esté justificados en el respeto de los requisitos esenciales o en los supuestos a que se refiere el apartado 3 del artículo 7 de este Reglamento. En los accesos a las redes públicas de telecomunicaciones, serán de aplicación las condiciones establecidas para la conexión de equipos terminales a la red.

- **Art. 7.1. Accesos especiales**. Los titulares de redes públicas de telecomunicaciones que tengan la consideración de dominantes deberán atender las solicitudes técnicamente viables y debidamente justificadas de acceso especial a la red. A estos efectos, se entiende por acceso especial el que se lleva a cabo en puntos distintos de los de terminación ofrecidos, con carácter general, a los usuarios finales.
  La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones podrá limitar la obligación de proveer accesos especiales en casos concretos, cuando resulten inadecuados en relación con los recursos disponibles par atender la solicitud y existan alternativas técnica y comercialmente viables.
  Cuando los operadores a los que se refiere este apartado denieguen una solicitud de acceso especial a la red, deberán comunicar a los peticionarios, pro escrito, una explicación justificada de las razones por las que se ha rechazado la solicitud.

CONCLUSIÓN.

XFERA está habilitada por su Licencia B2 para prestar servicios GPRS de conformidad con el marco jurídico que se ha expuesto en la presente Consulta.

El presente certificado se expide al amparo de lo previsto en el artículo 27.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, y el Artículo 23.2 de la Orden de 9 de abril de 1997, por la que se aprueba el Reglamento de Régimen Interior de la

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, con anterioridad a la aprobación del Acta de la sesión correspondiente.

Vº Bº EL PRESIDENTE

EL SECRETARIO

José María Vázquez Quintana

José Giménez Cervantes

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA
DIRECCION GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA
SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
16 SET. 2005
SALIDA Nº 1876

SECRETARÍA DE ESTADO
DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA

S/REF AEM2005/933

En contestación a su escrito de 13 de julio, recibido en este Servicio el día 15, por el que adjunta resolución de esa Comisión en el expediente de referencia, en cuyo resuelve cuarto se acuerda la solicitud de informe a este Servicio de conformidad con los artículos 82 y 83 de la LRJPAC, adjunto remitimos dicho informe.

Madrid, 15 de septiembre de 2005
LA DIRECTORA GENERAL

Nadia Calviño Santamaría

SR. D.JAIME ALMENAR BELENGUER
SECRETARIO DE LA COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES.
ALCALÁ, 37
28014 MADRID

CORREO ELECTRÓNICO:
dg.dc@mineco.es

Pº Castellana, 162 Planta 21
28071 MADRID
TEL.: 91 5830057 – 91 5830058

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARIA DE ESTADO
DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SDC SOBRE VALORACIÓN DEL GRADO DE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE ACCESO Y ORIGINACIÓN DE LLAMADAS EN LAS REDES PÚBLICAS DE TELEFONÍA MÓVIL

I. ANTECEDENTES

Con fecha 15 de julio de 2005 tuvo entrada en el SDC escrito de la CMT por el que solicitaba informe, de conformidad con los artículos 82 y 83 de la LRJPAC, sobre valoración del grado de competencia existente en el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil en el marco del procedimiento para la definición y análisis de mercados, la designación de operadores con poder significativo de mercado (en adelante PSM) y la propuesta de obligaciones específicas para los mismos que se desarrolla de acuerdo con la normativa aplicable.

Dicho escrito vino acompañado de la Resolución de la CMT en el expediente número AEM 2005/933 por la que resuelve iniciar dicho procedimiento administrativo, abrir el trámite de información pública y solicitar informe al SDC. El presente informe se refiere al mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil.

II. FUNDAMENTO JURÍDICO

El proceso de análisis de los mercados relevantes se inscribe en el contexto más amplio de la reforma del marco reglamentario europeo aplicable a las comunicaciones electrónicas cuyos principios fueron fijados en la directiva 2002/21/CE de 7 de marzo de 2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas o "Directiva Marco".

La Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (en adelante LGTel) incorpora al ordenamiento jurídico español las directivas que constituyen el nuevo marco normativo en materia de comunicaciones electrónicas.

El Real Decreto 2296/2004 de 10 de diciembre, aprueba el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración (en adelante Reglamento de Mercados). En sus artículos 2 a 5 desarrolla el procedimiento a seguir por la CMT para la identificación y análisis de los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, y su facultad para imponer obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean un poder significativo en cada mercado considerado.

Los artículos 10.2 de la LGTel y 3.1 del Reglamento de Mercados establecen que el análisis de los mercados habrá de realizarse previo informe del Servicio de Defensa de la Competencia. En virtud de dichas disposiciones, la solicitud de informe por

parte de la CMT deberá de ir acompañada de toda la información relevante para que el SDC pueda proceder a una adecuada valoración del grado de competencia existente en este mercado.

El mercado objeto de análisis fue identificado por la Comisión Europea en su recomendación de 11 de febrero de 2003 como el mercado número 15 y en el anexo 1 de la "directiva marco".

III. EL ANÁLISIS DE LA CMT

El informe de los servicios de la CMT propone elevar propuesta al Consejo del organismo por la que se resuelva:

1. Definir el mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil en España como un mercado de referencia que puede ser objeto de regulación ex ante, de conformidad con lo dispuesto en la Directiva Marco y en el artículo 10 de la LGTel.

2. Determinar que el citado mercado de referencia no es realmente competitivo, en el sentido de los dispuesto en el apartado 4, artículo 16, de la citada Directiva Marco y en el apartado 3 artículo 10 de la LGTel.

3. Considerar que las empresas Telefónica Móviles España, S.A.U. (en adelante TME), Vodafone España, S.A. (en adelante Vodafone) y Retevisión Móvil S.A. (en adelante Amena), conjuntamente tienen poder significativo de mercado (PSM) en el citado mercado de referencia, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2, artículo 14, de la Directiva Marco, y en el Anexo II, apartado 8 de la LGTel.

4. Una vez finalizado el procedimiento establecido en los artículos 6 y 7 de la Directiva Marco y en el 5 del Reglamento de Acceso, imponer a los tres Operadores con Red Móvil (en adelante ORM) las siguientes obligaciones:

1. Obligación de poner a disposición de terceros todos los elementos necesarios para la prestación de los servicios de acceso y originación móvil minorista.

   La efectividad de esta obligación requiere la imposición genérica de las siguientes obligaciones a los operadores declarados con PSM:

   a. Atender a las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y a su utilización.

   b. Ofrecer precios razonables por la prestación de los servicios de acceso.

   c. Obligación de no discriminación en las condiciones de acceso. A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación, los operadores declarados con PSM deberán remitir a la CMT en el plazo de 10 días desde su formalización, los acuerdos de acceso y originación mayorista que suscriban con terceros, incluidos acuerdos de reventa.

2. Determinación de las concretas condiciones de acceso.

   En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso, la CMT resolverá sobre la razonabilidad de la solicitud de acceso y, en su caso, dictará las condiciones del acuerdo para garantizar la adecuación del acceso, la interconexión y la interoperabilidad de los servicios así como la consecución de los objetivos establecidos en el artículo 3 de la LGTel.

A la luz de lo anterior es conveniente repasar las conclusiones fundamentales del informe de los Servicios de la CMT con objeto de hacer algunas puntualizaciones que permitan realizar una correcta valoración del grado de competencia existente en el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil.

1. Definición de mercado relevante

La CMT propone definir el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de comunicaciones móviles en España como aquel en el que cualquier ORM, con licencia para operar en el territorio español, facilita a otro operador el acceso y la originación de llamadas de voz y datos en la red móvil de dicho ORM.

El mercado de producto de referencia objeto de análisis es el mercado mayorista que figura con el número 15 en el Anexo de la Recomendación de la Comisión Europea, de 11 de febrero de 2002, relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas que pueden ser objeto de regulación ex ante de conformidad con la Directiva Marco. Es decir, se trata de un mercado ya definido previamente por la Comisión Europea de conformidad con los principios establecidos en el nuevo marco regulador europeo.

La CMT considera un único mercado que engloba todos los ORMs. Asimismo se incluyen todas las posibles modalidades de servicios de acceso y originación de llamadas y, por tanto, también la autoprestación. La dimensión geográfica de dicho mercado es el territorio nacional.

En España no hay transacciones comerciales en el mercado de referencia identificado al encontrarse los tres operadores de redes y servicios móviles verticalmente integrados y sus respectivas redes sólo son utilizadas por ellos mismos en autoprestación, sin que ninguna de las redes ofrezca acceso a terceros.

2. Estructura del mercado

Siguiendo el criterio establecido por la Comisión Europea en el caso de otros países, el análisis del mercado de referencia se puede realizar a partir del análisis de los mercados minoristas correspondientes, al encontrarse los tres operadores de redes y servicios móviles verticalmente integrados, de modo que sus respectivas redes sólo son utilizadas por ellos mismos en autoprestación, sin que ninguna de las redes ofrezca acceso a terceros.

A partir de la preconsulta realizada por la CMT sobre los mercados minoristas se ha constatado que entre enero de 2000 y diciembre de 2004 se ha producido una

importante reducción en el precio de las cuotas fijas, una ligera reducción en el precio medio por minuto de los servicios de tráfico, un ligero descenso en el precio medio efectivo (que incluye tráfico, itinerancia y cuota de abono), un considerable aumento del volumen de minutos originados en las redes móviles y una reducción del precio medio por SMS. Además la CMT afirma que el mercado de referencia es notablemente dinámico en cuanto a la aparición de nuevas ofertas y servicios para los usuarios finales. A la luz de los datos sobre cuotas de mercado que recoge el informe de la CMT se constata que entre 2000 y 2004 TME ha cedido posiciones a favor de Amena.

Sin embargo, paralelamente, la CMT señala que el comportamiento de los precios medios está muy lejos del fortísimo descenso de los costes unitarios en el periodo 2000-2004, y que existen aspectos del servicio en los que la competencia no parece haber incidido significativamente como el cobro completo del primer minuto o el cobro por unidades de 30 segundos a los clientes de modalidad prepago por parte de los tres operadores.

La CMT analiza las barreras a la entrada que pueden identificarse en el mercado minorista, diferenciando entre los obstáculos legales y los estructurales. Dentro de estos últimos destacan los costes hundidos por despliegue de red, aunque es previsible que aumenten los costes hundidos por gastos es I+D para el desarrollo de nuevos servicios, con la introducción de tecnologías GPRS y UMTS.

El principal obstáculo de tipo legal para operar en el mercado es la necesidad de contar con una licencia. En la actualidad, de los cuatro operadores a los que se ha otorgado en exclusiva una concesión demanial para la utilización del espectro radioeléctrico, sólo tres están presentes en el mercado español: TME, Vodafone y Amena. Xfera Móviles S.A. (en adelante Xfera) no está presente en el mercado aunque dispone de una licencia otorgada en marzo de 2000.

A partir del análisis del mercado minorista la CMT determina la existencia de una posición de dominio colectiva de TME, Vodafone y Amena en el mercado de referencia y detalla una serie de elementos que incentivarían la coordinación de comportamientos entre los tres operadores.

El concepto de posición de dominio conjunta se refiere a una estructura de mercado en el que (i) existe un grupo reducido de empresas, cada una de ellas con un poder de mercado apreciable y (ii) se dan los incentivos o condiciones necesarias para que las empresas coordinen su comportamiento, de manera sostenida y sin que terceros en el mercado puedan desafiar dicho comportamiento. En particular, los operadores tienen un elevado incentivo a denegar el acceso a los servicios mayoristas a terceros agentes que pudieran utilizarlos para la prestación de servicios minoristas de telefonía móvil en competencia con ellos. De este modo se reservan el mercado minorista con la única contrapartida de perder los ingresos correspondientes al acceso, que en todo caso representarían un porcentaje reducido en comparación con los ingresos que pudieran obtener por el servicio móvil minorista.

En otras palabras, los beneficios a largo plazo del mantenimiento de esta situación son mayores que la ganancia que obtendría cualquiera de ellos a corto plazo si rompiera la coordinación y diera acceso a su red. Además se da un elevado grado de transparencia de las actividades entre los operadores y otras características que favorecen la coordinación de comportamientos como unas estructuras de costes similares, un producto homogéneo y una demanda con expectativas de crecimiento.

Según la CMT la posición de dominio conjunta de los tres operadores se explica por la existencia de incentivos a coordinarse de manera sostenible. La separación del acuerdo por parte de un ORM sería fácilmente detectable y podría responderse con los mecanismos de castigo existentes, que consistirían en dar acceso a terceros a sus redes ofreciendo servicios mayoristas de acceso o en reducir directamente sus precios.

3. Propuesta de identificación de operadores con poder significativo de mercado

La CMT propone identificar como operadores con poder significativo en el mercado de acceso y originación de llamadas en las redes públicas de telefonía móvil a los efectos del artículo 10.3 de la LGTel y el 3.2 del Reglamento de Acceso a TME, Vodafone y Amena.

4. Propuesta de medida

El artículo 10.4 de la LGTel (recogiendo el Artículo 8 de la Directiva de Acceso) establece que las obligaciones han de basarse en la índole del problema detectado, guardar proporción con éste y justificarse a la luz de los objetivos enumerados en el Artículo 3 de la LGTel recogiendo el artículo 8 de la Directiva Marco.

En el mercado de referencia la CMT ha detectado tres problemas de competencia, uno real (la negativa de suministro) y dos potenciales (tácticas dilatorias y discriminación de calidad).

Para resolver el problema de la negativa de suministro de acuerdo con el artículo 12 de la Directiva de Acceso sería necesario asegurar el acceso a los recursos necesarios y fijar un precio adecuado para el recurso utilizado. En el caso de obligarse el acceso a recursos específicos de las redes y a su utilización, cobran trascendencia las posibles tácticas dilatorias y de discriminación de calidad. Por ello según la CMT la efectividad de la obligación de acceso debe asegurarse mediante la imposición adicional de la obligación de no discriminación (artículo 10 de la Directiva de Acceso).

La obligación de no discriminación consiste en que los operadores con PSM en el mercado mayorista deben aplicar condiciones equivalentes en circunstancias semejantes a los operadores que presten servicios equivalentes, y proporcionar a terceros servicios e información de la misma calidad que los que proporcionen para sus propios servicios o los de sus filiales. En particular, la no discriminación debe referirse tanto a la calidad del servicio como a los plazos de entrega y demás condiciones de suministro.

La CMT siguiendo el principio de proporcionalidad y con el objetivo de imponer las menores cargas regulatorias posibles a las empresas reguladas, considera justificado no fijar precios, sino limitarse a exigir a los operadores con PSM que ofrezcan unos precios razonables para estos servicios. Si la CMT constatase que se exigen precios no razonables, se podría imponer a los operadores con PSM obligaciones adicionales relativas al control de precios, la contabilidad de costes y la separación de cuentas.

IV. OBSERVACIONES

En primer lugar, cabe valorar positivamente la orientación general del informe de la CMT, que analiza el mercado relevante siguiendo los principios del nuevo marco regulatorio comunitario y que, entre las distintas opciones de regulación, trata de dar prioridad al libre juego de las fuerzas del mercado antes de la intervención del regulador.

A la luz del informe remitido por la CMT parece razonable pensar que existen elementos en el mercado en los que la competencia no ha incidido plenamente. En este sentido, en principio parece que la regulación del acceso sería un elemento que debería estimular un mayor grado de competencia en el mercado.

No obstante, cabe realizar los siguientes comentarios o propuestas que podrían ser útiles para reforzar o aclarar algunos aspectos del informe:

1) Definición del mercado

El SDC comparte la definición de mercado realizada por la CMT, en la línea de la Comisión Europea. Podría ser interesante una explicación más detallada de las transacciones que se han producido en el mismo. Por ejemplo, se menciona un acuerdo de itinerancia nacional de Amena con TME y Vodafone cuyos efectos y alcance no se explican, lo que podría dar a entender que sí existen transacciones en el mercado. También podría ser útil una mayor explicación de qué casos excepcionales de reventa ha habido.

2) Estructura competitiva

De acuerdo con el informe, existen elementos del mercado sobre los que las presiones competitivas han tenido un menor impacto.

En concreto, se apunta a la divergente evolución de precios y costes como indicador de esto último. Podría ser conveniente incluir información detallada sobre la evolución de los diferentes indicadores y, por ejemplo, analizar también algún indicador de la rentabilidad de los distintos negocios y operadores, con el fin de reforzar las conclusiones con respecto a la insuficiente competencia efectiva. En esencia, se trata de identificar con precisión aquellos factores, que en el marco de la multitud de ofertas que surgen en el mercado, pueden estar impidiendo que la competencia entre los operadores se refleje en unas tarifas menores para los usuarios.

En este mismo sentido, podría resultar interesante profundizar en las barreras a la entrada y al cambio de operador que pueden explicar esta evolución. En particular, las cláusulas en los contratos de los abonados que pudieran establecer una duración mínima, los programas de fidelización, la subvención de terminales condicionadas a la permanencia en un operador o los resultados de la portabilidad.

En relación con la ausencia de operadores móviles virtuales (OMV), la CMT apunta a la existencia de incentivos a la coordinación de los operadores presentes que explican que no haya sido posible la conclusión de ningún acuerdo con ellos. En concreto, existiría un interés común entre los ORM para coordinar sus comportamientos y negar el acceso a sus respectivas redes a terceros, pues los beneficios a largo plazo del mantenimiento de esta situación son mayores que la ganancia que obtendría cualquiera de ellos a corto plazo si rompiera la coordinación y diera acceso a su red.

Esta consideración podría verse reforzada si se profundizase en la experiencia internacional. Por ejemplo, sería muy ilustrativo un análisis de la experiencia de otros países, diferenciando los que han tenido acuerdos voluntarios con OMV de aquéllos en que el regulador ha impuesto condiciones para favorecer su entrada, y valorando los efectos sobre la competencia efectiva y los precios. También podría ser interesante analizar los distintos segmentos de la demanda de los operadores en España con el fin de identificar el tipo de clientes o los nichos en los que hay más margen para la entrada de estos operadores.

Finalmente, la CMT apunta que elementos como la transparencia del mercado permitirían las represalias entre los ORM y, por tanto, facilitarían la estabilidad de la coordinación tácita. Sin embargo, podría ser útil identificar con más detalle cuáles podrían ser las represalias.

3) Propuestas de regulación

En este ámbito, resulta destacable el interés de la CMT por favorecer el logro de soluciones libremente negociadas entre los operadores del mercado y la subsidiariedad de su intervención sólo cuanto no se llegue a acuerdos adecuados entre los ORM y los OMV.

Sin embargo, cabría hacer dos consideraciones finales:

- En primer lugar, el análisis de la CMT no deja lugar a dudas sobre el enorme dinamismo de estos mercados. Por tanto, parece conveniente adoptar un análisis más prospectivo que no sólo considere la situación competitiva actual sino que tenga en cuenta las circunstancias en que los operadores económicos toman sus decisiones y trate de incorporar los cambios probables en el medio plazo. Por ejemplo, analizando los efectos de la futura entrada en funcionamiento del UMTS y, con ello, de Xfera, para descartar que ello pueda suponer un cambio importante en la estructura competitiva que pueda hacer innecesaria la regulación del acceso o exigir una mayor flexibilidad de la misma.

- Finalmente, es preciso recordar que la regulación sectorial supone una intervención en el funcionamiento del mercado de tipo preventivo, complementa los instrumentos de defensa de la competencia, y, en línea con las nuevas orientaciones del marco comunitario, ha de disponer de instrumentos para adecuarse a los cambios de las circunstancias. Por tanto, teniendo en cuenta los continuos cambios tecnológicos que suponen la oferta de nuevos servicios para los usuarios y un entorno de mayor incertidumbre para las compañías, podría ser conveniente revisar la situación de competencia en este mercado en el plazo de un año tras la entrada en vigor de la regulación para poder valorar sus efectos e introducir los cambios que puedan ser precisos.