



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

DOCUMENTO 1

INFORME DE LOS SERVICIOS RELATIVO A LA DEFINICIÓN DEL MERCADO DE TERMINACIÓN DE LLAMADAS VOCALES EN REDES MÓVILES INDIVIDUALES, EL ANÁLISIS DEL MISMO, LA DESIGNACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO Y LA PROPUESTA DE OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

I ANTECEDENTES DE HECHO

Primero.- Mediante Resolución de esta Comisión de 23 de febrero de 2006 (publicada en el BOE número 57 de 8 de marzo de 2006) se aprobó la definición y el análisis de los mercados de terminación de llamadas vocales en redes móviles individuales de Telefónica Móviles España S.A.U., Vodafone España S.A. y Retevisión Móvil S.A., la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones (en adelante, Resolución de febrero 2006).

Segundo.- La CMT aprobó, con fecha 28 de septiembre de 2006, las Resoluciones por la que se fijaban los precios de interconexión de terminación en las redes de TME, Vodafone y Orange, respectivamente (en adelante, Resoluciones del *glide-path*).

Tercero.- Mediante Resolución de esta Comisión de 4 de octubre de 2007 (publicada en el BOE número 253 de 22 de octubre de 2007), se aprobó la definición y el análisis del mercado de terminación de llamadas vocales en la red móvil de Xfera Móviles, S.A., la designación de operador con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones (en adelante, Resolución de octubre de 2007).

Cuarto.- Mediante Resolución de esta Comisión de 7 de febrero de 2008 (publicada en el BOE número 50 de 27 de febrero de 2008), se aprobó la definición y el análisis del mercado de terminación de llamadas vocales en la redes móviles individuales de los Operadores Móviles Virtuales Completos (en adelante, OMVs completos), la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones (en adelante Resolución de febrero de 2008).

Quinto.- Con fecha 28 de diciembre de 2007 se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea, nº L344, la Recomendación de 17 de diciembre de la Comisión Europea 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 los servicios de comunicaciones electrónicas (en adelante, Directiva Marco). En dicha Recomendación se identifica a nivel mayorista el mercado de terminación de llamadas vocales en redes móviles individuales (en adelante, mercado 7).



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

II FUNDAMENTOS DE DERECHO

II.1 HABILITACIÓN COMPETENCIAL

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. La LGTel 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 Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, 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 16.1 de la Directiva Marco establece que dicho procedimiento se deberá realizar lo antes posible tras la adopción de la Recomendación o cualquier actualización de la misma, teniendo en cuenta las Directrices establecidas por la Comisión Europea. Esta previsión fue transpuesta en la normativa nacional mediante los artículos 10.2 y 3.1 de la LGTel y del 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 (en adelante, Reglamento de mercados) respectivamente.

Con fecha 17 de diciembre de 2007, la Comisión Europea adoptó la Recomendación 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 electrónicas¹ (en adelante, la Recomendación).

El artículo 10 de la LGTel atribuye a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la competencia de definir los mercados de referencia relativos a redes y servicios de comunicaciones electrónicas cuyas características pueden justificar la imposición de obligaciones específicas, lo que habrá de hacerse de acuerdo con 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 electrónicas² (en adelante, las Directrices), así como con la Recomendación de la Comisión de 17 de diciembre de 2007. De acuerdo con la Recomendación, para que un mercado pueda ser objeto de regulación *ex ante*, será preciso atender a tres criterios acumulativos: (i) la presencia de obstáculos fuertes y no transitorios al acceso al mercado; (ii) una estructura de mercado que no tienda hacia una competencia efectiva dentro del horizonte temporal pertinente; (iii) la mera

¹ DOUE L344/65 de 28 de diciembre de 2007.

² DOCE C165/6 de 11 de julio de 2002.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

aplicación de la legislación sobre competencia no permite hacer frente de manera adecuada a los fallos del mercado en cuestión. Los mercados enumerados en el Anexo de la Recomendación se han identificado sobre la base de esos criterios acumulativos.

Además, se establece que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones llevará a cabo un análisis individual de los mercados identificados, con la finalidad de determinar si cada mercado se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, es decir si se aprecia que no hay ningún operador con poder significativo de mercado en el sentido de lo dispuesto en el artículo 14 de la Directiva Marco. En caso contrario, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones identificará y hará públicos el operador u operadores que tengan un poder significativo de mercado (PSM) para, finalmente, imponer, mantener o modificar determinadas obligaciones específicas a dichos operadores que sean adecuadas y proporcionadas a los problemas de competencia que se hayan detectado en el análisis. Si se determinase que el mercado se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones procedería, en su caso, a suprimir las obligaciones que pudieran tener impuestas los operadores por haber sido designados, en análisis anteriores, con poder significativo de mercado.

El Reglamento de mercados desarrolla a través de sus artículos 2 a 5 el procedimiento a seguir por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones para la identificación y análisis de los mercados de referencia en la explotación de redes y en el suministro de servicios de comunicaciones electrónicas, así como para la imposición de obligaciones específicas apropiadas a los operadores que posean poder significativo en cada mercado considerado.

II.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

El servicio objeto de análisis en el presente procedimiento es el servicio mayorista de terminación en una red móvil individual, esto es, un servicio que se provee entre operadores en un nivel superior de la cadena de valor relativa a la prestación de los servicios de tráfico telefónico disponible al público desde una ubicación fija así como desde una ubicación móvil; concretamente los servicios minoristas de llamadas fijo a móvil y móvil off-net, respectivamente.

II.2.1 Definición del mercado relevante de producto

En línea con la Resolución de febrero de 2006, la Resolución de octubre 2007 y la Resolución de febrero de 2008, el servicio mayorista que se comercializa es la terminación de una llamada telefónica en una red telefónica móvil. Cada uno de los operadores móviles de red (en adelante, OMRs) y de los operadores móviles virtuales completos (en adelante, OMVs completos) lo ofrecen a los demás operadores, tanto fijos como móviles para que puedan completar las llamadas telefónicas que gestionan y que tienen como destino a un abonado conectado a dicha red móvil.

Como se explicó en la Resolución de febrero de 2008, los OMVs completos son operadores que prestan el servicio telefónico móvil disponible al público (en adelante,



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

STDP) pero que no disponen de derechos de uso del espectro radioeléctrico. Esta limitación obliga al OMV completo a utilizar elementos relacionados con el acceso radio del OMR con licencia de uso del espectro radioeléctrico³ con el que haya llegado a un acuerdo de acceso, esto es, el OMR anfitrión.

Sin embargo, los OMVs completos disponen de su propia infraestructura de red⁴ que les permite interactuar con los distintos prestadores del servicio telefónico disponible al público de la misma forma que actuaría un OMR, siendo el responsable de ofrecer, entre otros, el servicio mayorista de terminación de llamadas vocales en sus abonados y establecer las condiciones económicas del mismo. Por tanto, un OMV completo dispone de sus propios elementos de red troncal, que le permiten fijar las condiciones de prestación del servicio de terminación de forma independiente al OMR anfitrión.

En el caso de Xfera, ésta es capaz de prestar este servicio de terminación porque dispone de los elementos de red y arquitectura propia de un OMR, exceptuando los equipos de red relacionados con el acceso radio en aquellas áreas geográficas donde no haya desplegado su red. Así, Xfera sólo utiliza los elementos de la red de los OMRs con los que ha firmado acuerdos de itinerancia nacional, cuando su cliente este situado en una zona para la cual su red UMTS carece de cobertura.

En definitiva, tanto Xfera como los OMVs completos se comportan para los otros prestadores del STDP de la misma forma que se comporta un OMR, siendo los encargados de proporcionar el servicio de terminación de llamadas de voz a las distintas redes fijas y móviles.

En el marco de la presente revisión, los Servicios de esta Comisión constatan que no se ha producido ningún cambio que altere la definición de mercado. El sistema de facturación de los servicios móviles basado en el principio "*calling party pays*" (en adelante, CPP)⁵ sigue vigente⁶ y, como consecuencia del mismo, se mantienen las siguientes conclusiones:

- El sistema CPP reduce significativamente la presión a la baja que soporta el operador a la hora de fijar el precio de terminación por parte de sus clientes

³ Antenas, BTS, BSC, MSC/VLR, SGSN, etc.

⁴ En concreto, disponen de elementos de conmutación, registro de usuarios, plataformas de servicios de valor añadido, etc (GMSC, RI, HLR, SMSC, MMSC, GGSN, etc). Gracias a esta arquitectura de red, los OMVs completos poseen su propio *Mobile Network Code* (MNC) o identificador de red móvil (IRM), que les permite tener sus propias tarjetas SIM así como lograr sus propios acuerdos de itinerancia internacional, con independencia del OMR anfitrión.

⁵ El que llama paga.

⁶ "CPP is the biggest source of distortion in this market, since it is the "wrong" party that gets the bill: the caller pays, but the mobile network subscription is decided by somebody else. This creates an externality that leads to market failures".

Valletti, T. (2003): "Obligations that can be imposed on operators with significant market power under the new regulatory framework for electronic communications. Access services to public mobile networks", September 2003.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

directos (operadores que compran la terminación) inducidos por los usuarios finales (que no sufren directamente los cambios de los precios de terminación).

- A nivel minorista, para el usuario llamante no hay servicios alternativos con un grado de sustituibilidad suficiente. Las alternativas basadas en la realización de una llamada al número telefónico fijo, la realización de una llamada móvil-móvil on-net (entre usuarios pertenecientes a la misma red móvil) o el envío de un mensaje corto no ejercen una presión competitiva suficiente que justifique la ampliación en la definición del mercado.
- A nivel minorista, debido al sistema CPP y a que la decisión final de consumo se basa, sobre todo, en el terminal y las llamadas salientes, el comportamiento del usuario llamado no permite concluir que existen formas sustitutivas de comunicación que impidan a los OMRs y/o OMVs completos elevar el precio de terminación y que debieran ser consideradas en la definición del mercado de referencia.
- A nivel mayorista, la demanda (procedente de otros operadores fijos y móviles) viene inducida directamente por la demanda a nivel minorista de manera que el operador del usuario llamante no tiene más opción que terminar la llamada en la red elegida por el usuario llamado, y no otra. Por tanto, desde el punto de vista de la sustituibilidad por el lado de la demanda no hay otra alternativa a la adquisición del servicio de terminación prestado por el operador móvil al cual pertenece el usuario llamado.
- A nivel mayorista, tampoco existe sustitución por el lado de la oferta; únicamente el operador móvil del que es cliente el usuario llamado y que ha emitido la tarjeta SIM, es capaz de tener acceso a esta información, y no un hipotético tercero interesado en prestar estos servicios.
- La percepción del servicio de terminación por parte del operador en cuya red se origina la llamada no varía en función de la tecnología utilizada (GSM y UMTS) o en función de si el servicio se presta a través de conmutación de servicios o técnicas IP, dado que dicho operador desconoce en que tipo de red se encuentra el destinatario de la llamada. Así, y de acuerdo con el principio de neutralidad tecnológica, (i) los servicios de terminación prestados por cada operador móvil a través de redes de distintas tecnologías y (ii) los servicios de terminación prestados mediante conmutación de circuitos y mediante técnicas IP forman parte del mismo mercado de referencia.

Asimismo, los Servicios de esta Comisión consideran que el servicio de terminación de llamadas de voz en una red móvil individual y el servicio de terminación de mensajes cortos (en adelante, SMS) pertenecen a mercados separados. La principal razón es el diferente entorno competitivo en que estos dos servicios mayoristas son prestados.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Según la directrices de la Comisión Europea⁷, *“el mercado de productos o servicios pertinente abarca todos los productos o servicios que son suficientemente intercambiables o sustituibles, no sólo por sus características objetivas, en virtud de las cuales resultan especialmente idóneos para satisfacer las necesidades constantes de los consumidores, sus precios o su uso previsto, sino también por las condiciones de competencia o la estructura de la oferta y la demanda en el mercado de que se trate” [subrayado nuestro].*

Las diferencias en las características objetivas, de carácter técnico, explicarían que para un usuario final las llamadas de voz y los SMS no sean suficientemente sustituibles desde el punto de vista de la demanda. Por un lado, un SMS permite escribir un máximo de 160 caracteres de texto mientras que una llamada de voz permite transmitir un mayor volumen de información. Por otro lado, los dos de servicios tienen efecto en momentos del tiempo diferentes; mientras que una llamada de voz supone la comunicación de dos individuos en tiempo real donde se establece un diálogo, un SMS es recibido por el destinatario en un tiempo distinto al de su envío por parte del emisor.

Pero, por encima de estas consideraciones, son las diferencias en el uso de uno y otro servicio minorista las que determinan unas condiciones de competencia suficientemente distintas en la prestación de los servicios mayoristas de terminación de llamadas de voz y SMS.

Así, a diferencia de las llamadas de voz, el servicio de SMS fue creado inicialmente para su uso exclusivo por los operadores móviles, existiendo un estándar específico para la transmisión de SMS definido por el 3GPP⁸. Posteriormente, dado el éxito significativo alcanzado por este servicio entre los abonados móviles, tanto los operadores fijos proveedores del STDP tradicional como los prestadores de servicios de valor añadido, empezaron a interactuar con los operadores móviles para enviar SMS a los abonados móviles a partir de terminales fijos o de Internet.

Surgieron así, por ejemplo, los servicios de envío de SMS a partir de la web (*web SMS*), proporcionados por proveedores de contenidos y por los propios operadores móviles. A nivel técnico, para permitir que estas entidades de envío de SMS externas a la red móvil pudieran interoperar con los elementos encargados del almacenamiento y envío de SMS internos a los operadores móviles (*SMSC*⁹) se empezó a utilizar el protocolo estándar *SMPP*¹⁰, existiendo desde entonces en los operadores móviles plataformas específicas que soportan este protocolo para el intercambio de mensajes

⁷ 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 (2002/C 165/03), párrafo 44.

⁸ Organismo de estandarización móvil.

⁹ *Short Message Service Center*.

¹⁰ *Short Message Peer-to-Peer Protocol*



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

de texto entre entidades terceras y los abonados móviles, estando asegurada la interoperabilidad entre ambas partes.

Por otra parte, si bien los operadores de telefonía fija se han enfrentado a un mayor nivel de dificultad respecto a la interoperabilidad de SMS, debido principalmente a las limitaciones técnicas de los terminales fijos para enviar o recibir mensajes de texto, no se aprecia la existencia de problemas de interoperabilidad para el envío de SMS desde las redes fijas a las redes móviles¹¹, si bien el usuario puede apreciar ciertas diferencias con respecto al servicio de SMS en móvil que haya propiciado el uso prácticamente marginal de envío de SMS realizado por los usuarios de telefonía fija¹².

De acuerdo con la Tabla II.1, la terminación de SMS procedentes de operadores fijos representa menos del 1% de volumen total de SMS que terminan los OMRs procedentes de otras redes. Este valor está muy lejos del porcentaje que representan las llamadas terminadas en redes móviles originadas en las redes fijas. Así, a pesar de la fuerte reducción registrada, en 2007 este tráfico todavía representa más del 25% del total de tráfico de voz que los operadores móviles terminan procedentes de otras redes.

Tabla II.1: Tráfico procedente de redes fijas sobre el total de tráfico terminado en redes móviles procedentes de otras redes¹³ [CONFIDENCIAL]

Fuente: Informe Anual de 2007 y elaboración propia a partir del Requerimiento realizado a TME, Vodafone y Orange

Este es un rasgo diferencial del servicio de SMS con respecto al servicio de voz, donde las comunicaciones se establecen no sólo entre las redes móviles sino también entre éstas y las redes fijas¹⁴, con implicaciones sobre el tipo de problemas de competencia que pueden surgir en la prestación del servicio de terminación de SMS.

El hecho de que el servicio de SMS sea, en su práctica totalidad, un servicio de comunicación entre redes móviles no se explica por una hipotética práctica discriminatoria de los OMRs, consistente en el establecimiento de unos precios de terminación mayores a los operadores fijos que a los OMRs. Como se muestra en la

¹¹ Por ejemplo, Telefónica de España ofrece un servicio de envío y recepción de SMS a/de otros operadores fijos y móviles desde el teléfono fijo

¹² El terminal fijo debe permitir el envío y recepción de SMS, los mensajes de texto son almacenados en listas públicas y con capacidad limitada, se necesita tener habilitado el servicio de identificación de llamadas... Estos inconvenientes, unido al hecho de que el envío de SMS a partir de terminales móviles está más adaptado desde el punto de vista ergonómico al usuario y ofrece un mayor número de posibilidades (acceso rápido al menú de envío y recepción de mensajes, selección del destinatario a partir de la agenda de contactos, posibilidad de reenviar y almacenar mensajes...) junto con la percepción por parte del usuario de que el envío y recepción de SMS tiene unas características de uso inherentemente móviles (envío y recepción casi instantánea en cualquier lugar) pueden haber condicionado el escaso éxito de este servicio a partir de terminales fijos.

¹³ Se excluye el tráfico terminado por un operador móvil correspondiente a las llamadas y SMS on-net.

¹⁴ El tráfico fijo-móvil representa el 9-10% del tráfico total originado en las redes fijas (ver Informe Anual 2007 (Pág. 232, tabla 39).



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Tabla II.2, el ingreso medio por la terminación de SMS es el mismo, con independencia de la red de origen.

Tabla II.2: Ingreso medio por SMS (céntimos de Euro) [CONFIDENCIAL]

Fuente: Elaboración propia a partir del Requerimiento realizado a TME, Vodafone y Orange

En un entorno de fijo-móvil, donde rige el principio CPP, los operadores móviles tienen incentivos y capacidad para explotar su posición de monopolista en la terminación de las llamadas (máxime cuando históricamente la terminación en redes fijas ha estado sujeta a control de precios). Como se justificará posteriormente, existe un desequilibrio entre las redes fijas y móviles a favor de estas últimas como consecuencia de la movilidad del servicio. Por el contrario, en un entorno puramente móvil y con tráficos equilibrados (ver Tabla II.3), como en el que se desenvuelven los servicios de SMS, no está tan claro que los incentivos para fijar precios excesivos sean los mismos, o por lo menos, tan directos.

Tabla II.3: Diferencia entre tráfico entrante y saliente (en miles de SMS) [CONFIDENCIAL]

(*) Porcentaje de la diferencia, en valor absoluto, sobre el total de tráfico terminado
Fuente: Elaboración propia a partir del Requerimiento realizado a TME, Vodafone y Orange

En este sentido, conviene destacar que, a diferencia del servicio de tráfico de voz, esta Comisión no ha tenido que intervenir en ningún conflicto por los precios de terminación de los SMS. Este hecho refrendaría la conclusión de que las condiciones de competencia y los potenciales problemas de competencia no serían los mismos.

Por tanto, el mercado relevante de producto se define con respecto a cada red móvil individual e incluye el servicio mayorista de terminación de llamadas vocales que presta cada OMR y/o OMV completo, a los restantes operadores para finalizar las llamadas dirigidas a los usuarios adscritos a su red.

II.2.2 Definición del 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. Se mantienen las conclusiones de las Resoluciones citadas en los antecedentes de hecho primero, tercero y cuarto:

- En relación con los OMRs, estos operadores únicamente pueden prestar los servicios de referencia en el área en que tengan cobertura, lo que viene determinado por su estrategia de despliegue de red. En todo caso, los OMRs no afrontan 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, sea por despliegue de red propia o mediante acuerdos de itinerancia (caso de Xfera). De hecho, los títulos de los citados operadores así como los precios de terminación móviles regulados por esta Comisión, son de ámbito nacional.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- En relación con los OMVs completos, la conclusión anterior es también aplicable ya que su cobertura viene determinada por la cobertura de la red del OMR anfitrión.

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.2.3 Conclusión en relación con la definición del mercado

Los Servicios de esta Comisión proponen definir los mercados de terminación de llamadas vocales en las redes públicas individuales de telefonía móvil de cada operador (bien OMR, bien OMV completo) como aquellos que incluyen, en cada mercado, los servicios mediante los que cada operador finaliza en su red móvil una llamada de voz originada en la red de otro operador. Asimismo se considera que la dimensión geográfica de todos los mercados es aquella zona cubierta por la red del operador que presta los servicios objeto de análisis, es decir, el mercado geográfico es nacional.

En suma, considerando los OMVs completos activos¹⁵, se propone la definición de los siguientes mercados:

- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Telefónica Móviles España S.A.U. (TME).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Vodafone España S.A. (Vodafone).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de France Telecom España, S.A. (Orange).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Xfera Móviles, S.A. (Xfera).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Euskaltel, S.A. (Euskaltel)
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Cableuropa S.A.U. y Tenaria, S.A. (ONO).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de R Cable y Telecomunicaciones Galicia, S.A. y R Cable y Telecomunicaciones Coruña, S.A. (R Cable).

¹⁵ Como en la Resolución de febrero de 2008, se entiende por OMV completo activo aquél que haya suscrito un acuerdo de acceso y originación de llamadas con un OMR y que disponga de los elementos de red y los recursos de numeración.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de E-Plus Móviles Virtuales España S.L.U. (E-Plus).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Telecable de Asturias S.A.U. (Telecable).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de BT España, Compañía de Servicios Globales de Telecomunicaciones, S.A.U. (BT).
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de Jazz Telecom S.A.U. (Jazztel)
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de FONYOU TELECOM, S.L. (Fonyou)¹⁶.
- Terminación de las llamadas vocales en la red móvil de BEST SPAIN TELECOM, S.L. (Best Telecom)¹⁷.

II.2.4 El mercado así definido es un mercado susceptible de regulación *ex ante*

El mercado de producto así definido coincide con el listado con el número 7 en el Anexo de la Recomendación. Se trata de un mercado que ya ha sido identificado previamente por la Comisión Europea como uno de los que cumplen los tres criterios acumulativos que deben satisfacer los mercados relevantes donde se pretenda imponer *ex ante* obligaciones específicas.

En definitiva, cabe concluir que el mercado definido en el apartado anterior es un mercado que puede ser objeto de regulación *ex ante* de conformidad con lo dispuesto en la Directiva Marco.

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

II.3.1 Descripción de la estructura del mercado

Tras definir el mercado relevante se analiza su estructura como paso previo a la valoración de la existencia o no de competencia efectiva en el mismo para, en el caso de que no la haya, designar el o los operadores con poder significativo de mercado (PSM).

¹⁶ Resolución de 10 de junio de 2008 sobre la solicitud de asignación de numeración para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público de Fonyou Telecom, S.L.

¹⁷ Resolución de 26 de junio de 2008 sobre la solicitud de asignación de numeración para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público de Best Spain Telecom, S.L.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

II.3.1.1 La oferta: cuotas de mercado

De la definición de los mercados de referencia se concluye que sólo hay un único proveedor del servicio de terminación en cada red móvil individual. Tanto los OMRs como los OMVs completos ostentan una posición de monopolio en la prestación del servicio de referencia y, por tanto, la cuota de mercado de cada uno de ellos en sus respectivos mercados es igual al 100%, con independencia de que se mida en términos de ingresos o minutos.

II.3.1.2 Existencia de barreras a la entrada y competencia potencial en el mercado de referencia

Los mercados de referencia se han definido como la terminación de las llamadas en las redes móviles individuales. En el estado actual de la tecnología, únicamente el operador propietario de la red móvil es capaz de prestar el servicio de terminación para las llamadas que reciben sus clientes. Al igual que se constató en la primera revisión de los mercados de referencia, la imposibilidad de acceder a la información contenida en la tarjeta SIM no permite a otros operadores competir con el operador en la prestación del servicio de terminación para las llamadas que reciben los clientes de este último. Se constata que existe una barrera estructural absoluta debido a los obstáculos existentes en la disponibilidad de factores imprescindibles.

El desarrollo de tarjetas SIM habilitadas por software, que permite a los usuarios finales elegir el operador más apropiado en función de la red del usuario llamante, se ve limitado nuevamente por el principio CPP, ya que el usuario llamado no paga por la recepción de la llamada y todo depende de en qué medida se preocupe por el coste que impone a la persona llamada¹⁸.

A tenor de la existencia de barreras de entrada absolutas y la vigencia del principio CPP (que prácticamente anula los incentivos a cambiar de operador ante aumentos en el precio de terminación), la amenaza de entrada potencial es nula en el horizonte temporal contemplado de dos años.

II.3.2 Análisis de la competencia efectiva en el mercado

La Directiva Marco dice que no hay competencia efectiva en un mercado relevante si se aprecia que, en dicho mercado, hay uno o más operadores con poder significativo de mercado. Este concepto es, según lo dispuesto en la misma norma comunitaria, equivalente al concepto de posición de dominio bajo el prisma del derecho de la competencia. Por tanto, el análisis de competencia efectiva en un mercado relevante es equivalente a un análisis, eso sí prospectivo, de dominancia en dicho mercado.

La condición de monopolista de los OMRs y los OMVs completos en la prestación del servicio de terminación de llamadas en sus respectivas redes y la existencia de

¹⁸ Incluso si se preocupara, el usuario podría optar mejor por conectarse a la misma red que el usuario llamante de forma que la llamada fuera on-net y, por tanto, más económica.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

barreras de entrada absolutas hacen presuponer que dichos operadores gozan de una posición de dominancia individual en cada uno de los mercados de referencia.

Sin embargo, el hecho de que los operadores móviles tengan poder de mercado depende de si existe un poder del comprador compensatorio suficientemente grande que no haga rentable un incremento de precios no transitorio¹⁹. A continuación se analizará este criterio recogido en las Directrices que permitirá confirmar la presunción de poder de mercado individual de los OMRs y los OMVs completos.

II.3.2.1 Poder compensatorio de la demanda

La posibilidad de que un operador pueda actuar con independencia de sus clientes depende de la posición de estos en las negociaciones. En general, la fuerza del poder compensatorio de la demanda depende de si el cliente puede cambiar de proveedor, reducir de forma significativa el consumo o incluso dejar de utilizar el servicio ante una subida en el precio del mismo.

Sin embargo, en los mercados de referencia definidos, la manera de ejercer este poder compensatorio presenta una serie de particularidades, propias del entorno en que se desarrolla la negociación de los precios de terminación.

Un OMR (OMV completo) debe negociar con los operadores fijos y con los restantes operadores móviles las condiciones técnicas y económicas del servicio de terminación en su red móvil. Si bien este OMR (OMV completo) goza de una posición de monopolista en la prestación del servicio de referencia, también es demandante del servicio equivalente de terminación que prestan los demás operadores móviles y los operadores fijos.

Por tanto, las negociaciones se desarrollan en un entorno de monopolios bilaterales. En este contexto, el poder compensatorio del demandante vendría condicionado por su capacidad de responder, de manera creíble y efectiva, a las condiciones abusivas que tratara de imponerle el OMR (OMV completo), esto es, de su capacidad de contraponer las mismas condiciones abusivas (con respecto a la terminación en su red) y, de esta forma, disuadir al primero de explotar su condición de monopolista.

Con este objetivo, el demandante del servicio podría amenazar al OMR (OMV completo) con negar el suministro de la terminación en su propia red, con establecer precios de terminación excesivos, o bien ofrecer dicho servicio con una calidad inferior. Como la primera alternativa no es factible debido a la obligación de interoperabilidad²⁰, sólo se tendrán en cuenta las otras dos estrategias.

¹⁹ Recomendación de la Comisión, pág. 37.

²⁰ El artículo 11.2 de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (en adelante, LGTEL) establece que: "Los operadores de redes públicas de comunicaciones electrónicas tendrán el derecho y, cuando se solicite por otros operadores de redes públicas, la obligación de negociar la interconexión mutua con el fin de prestar servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público, con el objeto de garantizar así la prestación de servicios y su interoperabilidad"



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Los Servicios de esta Comisión consideran que el poder compensatorio de los demandantes (o equivalentemente el efecto de las estrategias anteriores en la negociación) depende de (i) su tamaño relativo (frente al OMR u OMV completo), (ii) el servicio minorista que preste y (iii) la posición que ocupe en el mercado minorista (fijo o móvil).

Dada la heterogeneidad de los operadores prestadores del servicio mayorista de referencia como de los demandantes del mismo, los Servicios de esta Comisión han optado por, primero, valorar el poder compensatorio que podrían ejercer los operadores fijos a TME, Vodafone y Orange (en adelante, OMRs incumbentes) y, segundo, valorar el poder de negociación que ostentarían los OMRs y OMVs completos con respecto al OMR que, por sus características, tuviera presumiblemente más posibilidades de comportarse como un monopolista.

En cuanto a la primera parte del análisis del poder compensatorio, los Servicios de esta Comisión sostienen que se debe distinguir si el demandante de dicho servicio es un operador fijo o un operador móvil. El hecho de que los operadores móviles compitan en el mismo mercado por la captación de los clientes de telefonía móvil presenta unas implicaciones específicas en la negociación de los precios de terminación que no se dan con respecto a los operadores que no están presentes en el mercado minorista móvil²¹.

En el primer caso, el OMR (OMV completo) estaría dando acceso a su red a un operador con el que compite en el mercado minorista y esto provoca que los precios de terminación tengan un valor estratégico adicional al que presentan en el caso de que este mismo OMR (OMV completo) prestara el mismo servicio a un operador fijo. Este valor estratégico tiene su origen en que el precio de terminación a fijar por el OMR (OMV completo) constituye un coste fundamental para el operador con el que se compite directamente por los mismos clientes y viceversa²². Así el precio de terminación que acordaran los OMRs (OMV completo) entre sí podría servir para condicionar el nivel de competencia en el mercado móvil minorista.

²¹ Según la Consulta pública sobre definición y análisis del mercado de acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija para clientes residenciales y no residenciales, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas (Pág. 17,18), *"no es posible concluir que exista una sustituibilidad entre el acceso fijo y el móvil para la mayoría de los usuarios, sino que se considera que ambas tecnologías son complementarias y satisfacen demandas diferentes [...] Desde el punto de vista de la oferta, puede también concluirse que la telefonía fija y móvil no son servicios sustitutivos"*

²² Estas diferencias han sido destacadas en la Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33, Mayo 2006, Pág. 35) y también en los siguientes artículos: Valletti, T. (2003): "Obligations that can be imposed on operators with significant market power under the new regulatory framework for electronic communications. Access services to public mobile networks", September 2003 y Canoy, M., de Bijl, P. & Kemp, R. (2003): "Access to Telecommunications Networks". TILEC Discussion Paper, DP 2003-007, Paper prepared for the European Commission, DG Competition, October 2003.

En el primero hay un apartado dedicado a este aspecto ("F2M calls and M2M calls: similarities and differences") mientras que del segundo se puede extraer el siguiente párrafo que explica este argumento, concretamente: *"The characteristics of fixed-mobile call termination are that there is competition for mobile subscribers, but no competition for providing access to mobile customers once they have subscribed to a particular mobile network. The main difference with network interconnection is that the services are provided to non-competing operators"*.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

En cuanto a la segunda parte del análisis de poder compensatorio, los Servicios de esta Comisión consideran que, de todos los prestadores del servicio de referencia, TME es el operador que tendría mayor capacidad de explotar su condición de monopolista. TME sigue siendo el operador de telecomunicaciones con mayor número de líneas activas y ostenta una posición de liderazgo en el mercado móvil minorista. Sus cuotas de mercado por ingresos y minutos eran iguales al 48,7% y 45,6%, respectivamente, superando en más de 10 puntos porcentuales (p.p.) a la de su inmediato seguidor, Vodafone²³.

Aunque en menor medida este último también podría estar en disposición similar a la de TME. De hecho, como se aprecia en la tabla siguiente, después de TESAU y la propia TME es el operador con mayor número de líneas, sus clientes móviles son los de mayor valor añadido²⁴ y su cuota de mercado por ingresos en la prestación de los servicios de interconexión móviles está muy próxima a la de TME²⁵.

Tabla II.4: Líneas en servicio de los principales operadores fijos y móviles (Diciembre 2007)

Operador fijo	Líneas en servicio
TESAU	16.634.746
Ono	1.935.314
Euskaltel	343.590
Tele2	341.507
Jazztel	246.150
Operador móvil	
TME	21.813.428
Vodafone	14.773.572
Orange	10.908.968
Xfera	426.949
Euskaltel	248.244

²³ Ver Informe Anual de la CMT de 2007.

²⁴ A partir de las tablas 96 y 97 del Informe Anual de la CMT de 2007, se deriva que el ingreso medio anual por línea de Vodafone es ligeramente superior al de TME (338€ frente a 330€).

²⁵ Ver Informe Anual 2007, página 260, tabla 106.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Fuente: Informe Anual 2007

- OMRs incumbentes vs. operadores fijos

Atendiendo a la base de líneas de los operadores fijos, el único operador fijo que tiene una base de clientes comparable a los OMRs es TESAU, por lo que sería el único que podría ejercer un cierto poder compensatorio sobre los operadores móviles. En ausencia de regulación, TESAU podría ejercer su poder de compra amenazando con imponer precios de terminación excesivos. Sin embargo, se puede comprobar que esta estrategia no sería factible y, sobre todo, efectiva.

Los tráficos entre los OMRs incumbentes y TESAU están claramente desequilibrados, a favor de los primeros. En una situación de intercambio de tráficos favorable a estos OMRs, el establecimiento de precios excesivos y recíprocos por las dos partes favorecería a TME, Vodafone y Orange que incrementarían su superávit de ingresos por terminación.

- Tabla II.5: Intercambio de tráfico entre los OMRs y TESAU (miles de minutos)
[CONFIDENCIAL]

Fuente: Informe Anual de la CMT 2007

De forma análoga, una estrategia de TESAU consistente en la prestación de un servicio de terminación de peor calidad tampoco sería efectiva. En un entorno competitivo, donde los servicios de terminación prestados por los OMRs incumbentes y TESAU fueran de peor calidad, el operador más perjudicado sería este último. La percepción de la baja calidad del servicio sería más notoria en el caso de sus clientes, en comparación con los de TME, Vodafone u Orange, ya que los primeros hacen un mayor consumo de las llamadas fijo a móvil que los clientes de estos OMRs de las llamadas dirigidas a TESAU.

Por último, los Servicios de esta Comisión consideran que la capacidad negociadora del resto de operadores fijos es muy limitada a la vista de su reducido número de clientes en comparación con los OMRs incumbentes (ver Tabla II.4). Dadas las grandes diferencias en el tamaño de las respectivas bases de clientes, la imposición, por su parte, de unos precios excesivos en el servicio de terminación fijo causaría un daño significativamente menor al provocado por unos precios de terminación móvil excesivos por parte de cualquiera de los OMRs incumbentes. Por tanto, esta vía no resultaría efectiva para gozar de un poder de negociación que compensara el ostentado por los operadores móviles. El pequeño tamaño de su base de clientes limita el potencial perjuicio que causaría a TME, Vodafone u Orange, máxime en comparación con el perjuicio que les causaría a los operadores fijos pequeños la adopción de la misma estrategia por parte de estos OMRs.

- TME vs. OMRs y OMVs completos



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

A diferencia de las llamadas fijo-móvil, donde no sólo TME sino también el resto de OMRs y OMVs completos pueden tener interés en incrementar el precio de terminación móvil y obtener el máximo ingreso procedente de los operadores fijos, esta estrategia no está tan clara para el caso de las llamadas móvil-móvil off-net. Desde el momento en que los operadores móviles compiten entre sí por la misma base de clientes y alcanzan unas determinadas cuotas de mercado, tienen idénticas y mutuas necesidades de interconexión para terminar las llamadas originadas en una red y terminadas en otra. Como se produce una coincidencia en las necesidades de los operadores, el potencial problema derivado de su condición de monopolista podría no ser tal y los incentivos para fijar precios de monopolio se reducirían ya que en teoría ningún operador móvil obtiene una ventaja competitiva con respecto a sus competidores.

En un entorno de tráficos equilibrados, los precios de terminación serían recíprocos y los ingresos de terminación de cada uno de los OMRs/OMVs completos se anularían con los pagos por la terminación en las redes de los restantes OMRs/OMVs completos. Bajo este enfoque, los precios de terminación serían irrelevantes. Más aún, el coste que efectivamente tendrían en cuenta sería el correspondiente al coste de terminación en su propia red, lo que favorecería al OMR de mayor tamaño (esto es, TME), que se vería beneficiado por sus menores costes.

Ahora bien, en el mercado minorista, los operadores móviles han diseñado una estructura tarifaria caracterizada por precios más bajos para las llamadas móviles dentro de la misma red (llamadas on-net) y precios superiores para llamadas a otras redes móviles (llamadas off-net) con el objeto de explotar las economías de red²⁶. El objetivo es claro: alcanzar una base de clientes cada vez mayor que haga más atractiva la pertenencia a sus redes y con ello entrar en un círculo virtuoso (propio de los mercados con externalidades de red) que le permita reforzar su capacidad competitiva.

Sin embargo, si este tipo de prácticas se sustentaran sobre unos precios de terminación excesivos en las redes móviles podría provocar que el operador pequeño soportara una desventaja competitiva injustificada en el mercado minorista. Concretamente, TME tendría incentivos para fijar precios excesivos y, así, encarecer el coste de las llamadas de los restantes OMRs y los OMVs completos.

Como se aprecia en la Tabla II.6, con la excepción de Vodafone, el peso de las llamadas off-net es muy superior en comparación con TME. En este entorno competitivo, TME no afronta un poder compensatorio por parte de Orange, Euskaltel y, sobre todo, Xfera que le impida elevar el precio de terminación para las llamadas procedentes de las restantes redes móviles. De hecho, en el caso de que estos

²⁶ En relación a las economías de red, se considera que para cualquier cliente, el formar parte de una comunidad más amplia le permite poder realizar llamadas y transferir información a un mayor número de usuarios en condiciones más ventajosas. Por ello, el diferente tamaño de la base de clientes y la distinción de los precios entre llamadas on-net y off-net hace que el servicio prestado por TME aporte un mayor nivel de utilidad a un usuario frente a, por ejemplo, las redes de Orange o Xfera ya que dicho usuario puede contactar con un mayor número de usuarios en las condiciones más ventajosas que ofrecen los precios de las llamadas on-net.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

operadores establecieran el mismo precio que TME, este último sería el menos perjudicado ya que es el operador con menor porcentaje de llamadas off-net y mayor base de clientes.

En ese nuevo escenario, TME estaría en disposición de competir con mayor ventaja ya que el coste del servicio de tráfico se habría encarecido en menor medida que el de sus competidores²⁷. En la medida que el coste de terminación se encareciera, TME reforzaría aún más su estrategia de diferenciación sobre la base de su mayor número de clientes y la distinción en el precio de las llamadas on-net y off-net.

Por su parte, Vodafone también se vería beneficiado en un entorno de precios de terminación excesivos ya que su posición en el mercado se parece más a la de TME (a pesar de que la cuota de mercado es 10 p.p inferior a la de TME, la diferencia en el porcentaje de llamadas on-net no supera 5 p.p). En este contexto, Vodafone tampoco ejercería ningún poder compensatorio y su mejor estrategia sería fijar unos precios de terminación excesivos en respuesta a los precios excesivos de TME.

Tabla II.6: Economías de red en el mercado de telefonía móvil [CONFIDENCIAL]

Fuente: Informe Anual 2007

Por todo ello, se concluye que TME no afronta poder compensatorio alguno por parte de Vodafone, Orange, Xfera, Euskaltel y, menos aún, de los restantes OMRs completos²⁸ que iniciaron su actividad comercial a principios del año 2008. Como esta ausencia de poder compensatorio conduciría a la imposición de una serie de obligaciones a TME (que impidieran a ésta ejercer su poder de mercado), el resto de OMRs y OMRs completos tampoco afrontarían poder compensatorio por parte de TME y estarían en disposición de fijar precios de terminación excesivos.

En otras palabras, desde el momento en que se constata que, en ausencia de regulación, existe un OMR como TME (y seguramente también Vodafone) que puede explotar su posición de monopolista, la designación de operador con PSM debe extenderse a todos los operadores señalados. Prueba de ello, son los conflictos de interconexión que se plantearon contra Xfera²⁹ y Euskaltel³⁰, que no estaban sujetos a

²⁷ Sobre la base de la información disponible en 2007, TME sufriría un incremento en el coste del [CONFIDENCIAL] de sus llamadas móvil-móvil mientras que Orange, Euskaltel y Xfera lo soportarían en un [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL] y [CONFIDENCIAL], respectivamente, de este tipo de llamadas.

²⁸ Su dependencia de los servicios de terminación de los OMR incumbentes se acrecienta ya que su base de clientes es muy reducida y los OMR ya han conseguido que sus clientes cursen un mayor y creciente número de llamadas móvil on-net (en detrimento de llamadas off-net). Por tanto, los incentivos de los OMR incumbentes para erigir barreras de entrada por medio de la elevación de los precios de terminación móvil son máximos.

²⁹ Resolución de 7 de junio de 2007 por la que la CMT resolvió el conflicto de interconexión interpuesto por TME contra Xfera (Expediente MTZ 2006/1593).



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ninguna obligación regulatoria ex-ante, y su posterior designación como operadores con PSM en los mercados de terminación de llamadas vocales en sus respectivas redes móviles³¹.

II.3.3 Conclusiones en relación con la determinación de los operadores con Poder Significativo de Mercado

A la vista del análisis realizado, puede concluirse que existe posición de dominio individual de los OMRs y los OMVs completos en los respectivos mercados de terminación en sus redes móviles. Al igual que en el primer análisis, el principio vigente del CPP y la condición de monopolista de estos operadores en el mercado de referencia, la existencia de barreras de entrada absolutas en el plazo contemplado por la Recomendación y la falta de poder de negociación compensatorio son los factores determinantes para alcanzar esta conclusión.

II.4 PROPUESTA DE IDENTIFICACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO

De acuerdo con las conclusiones del Fundamento de Derecho II.3.3, se propone identificar a TME, Vodafone, Orange, Xfera, Euskaltel, ONO, R Cable, E-Plus, Telecable, BT, Jazztel, Best Telecom y Fonyou como operadores con poder significativo en los mercados de terminación de llamadas vocales en sus respectivas redes móviles, a los efectos del artículo 10.3 de la LGTel y 3.2 del Reglamento de Mercados. Se entenderá que dicha identificación se extiende a las empresas del grupo al que pertenece y que provean los servicios incluidos en el mercado de referencia³².

Por otra parte, esta identificación de PSM responde al objetivo de la regulación ex ante, recogido en el apartado 16 de las Directrices, que consiste en garantizar que la empresa no pueda utilizar su peso en el mercado para restringir o falsear la competencia en el mercado pertinente ni apoyarse en dicho peso en los mercados adyacentes.

³⁰ Resolución de 26 de julio de 2007 por la que la CMT resolvió el conflicto de interconexión interpuesto por TESAU contra Euskaltel (MTZ 2007/303).

³¹ Antecedentes de hecho tercero y cuarto.

³² Esta Comisión ya se ha pronunciado en cuanto al concepto de unidad económica interpretando reiterada jurisprudencia comunitaria (véanse Resoluciones de 20 de mayo de 1999 y 8 de noviembre de 2000) en las que se señala que *"cuando un grupo de sociedades constituye una unidad económica, en tanto en cuanto carecen de la necesaria autonomía de comportamiento en el mercado respecto de la sociedad matriz, existe una sola empresa a los efectos de aplicar las disposiciones de derecho de la competencia"*.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

II.5 ANÁLISIS DE LAS OBLIGACIONES SUSCEPTIBLES DE SER IMPUESTAS A LOS OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO EN EL MERCADO

II.5.1 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 deben guiar a las Autoridades Nacionales de Regulación (en adelante, ANR) en la selección de las obligaciones. En este sentido, 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, debiendo elegir la obligación que suponga menor carga y teniendo en cuenta los efectos en los mercados conexos.

Así, el Artículo 10.4 de la LGTel (recogiendo el Artículo 8 de la Directiva de Marco) 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. 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 consistente de la Directiva Marco y de las directivas específicas.

Del mismo modo, las ANR deberán imponer preferentemente obligaciones con efecto en los mercados mayoristas, y sólo cuando estas medidas no garanticen la competencia efectiva en el mercado de referencia, habrán de imponerse en los mercados minoristas, tal y como establece la “*Explanatory Note*” de la Recomendación³³.

³³ En su página 13 se dispone que “*A downstream market should only be subject to direct regulation if competition on that market still exhibits SMP in the presence of wholesale regulation on the related upstream market(s)*”.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

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*³⁴ (en adelante, la Posición Común). Así, las ANR 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 de elegir obligaciones de tal modo que, para la parte regulada, el beneficio de su cumplimiento sea mayor que el beneficio de su infracción.

II.5.2 Identificación de problemas de competencia en el mercado de referencia y relacionados

En la primera revisión del mercado de referencia se identificaron una serie de problemas de competencia potenciales que podrían surgir en ausencia de regulación. Se considera que las condiciones en el mercado de terminación de llamadas vocales no han sufrido cambios significativos, por lo que los problemas de competencia potenciales que podrían surgir son los mismos que se identificaron en la primera revisión, esto es, precios excesivos en las llamadas fijo a móvil y discriminación de precios en las llamadas móviles off-net.

- Llamadas fijo a móvil

Los operadores móviles tienen interés en el establecimiento de precios excesivos, que les permita extraer rentas supra-normales a costa de los operadores de telefonía fija y, en última instancia, de los usuarios de la misma. Con independencia del nivel de competencia que exista en el mercado de telefonía móvil, los operadores fijos seguirían soportando costes excesivos en la prestación del servicio de llamadas fijo a

http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/doc/library/proposals/sec2007_1483_final.pdf

³⁴ *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 y revisada en mayo de 2006 (*ERG (06) 33 Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework*).

http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg_06_33_remedies_common_position_june_06.pdf



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

móvil, que se repercutirían al consumidor final en mayor o menor medida, dependiendo del nivel de competencia en el mercado minorista de telefonía fija³⁵.

Asimismo, gracias al establecimiento de precios de terminación móvil excesivos, se intensificaría de manera artificial e injustificada el proceso de sustitución fijo-móvil ya que los operadores móviles disfrutarían de mejores condiciones competitivas en la prestación del servicio de tráfico móvil (concretamente, en relación a las llamadas on-net) a través de la imposición de un coste excesivo a los operadores fijos en el servicio de terminación móvil, que no podrían emular las ofertas de los operadores móviles.

- Llamadas móviles off-net

En un mercado móvil con operadores con cuotas de mercado tan asimétricas³⁶ y con clara diferenciación entre los precios de las llamadas on-net y off-net, existe un riesgo claro de un problema de discriminación de precios basados en unos precios de terminación excesivos, que causen un desequilibrio en el intercambio de tráfico, que dificulten la entrada a los nuevos operadores y que conduzca a un cierre de la competencia en el mercado minorista.

Los operadores móviles con una base de clientes significativamente superior (caso de TME y Vodafone) a la de sus competidores podrían cargar unos precios de terminación excesivos al mismo tiempo que fijarían internamente unos precios menores por el servicio equivalente. Como se ha explicado, esta estrategia elevaría los costes para las llamadas off-net de sus competidores y conduciría a unos precios elevados de las llamadas off-net mientras que las llamadas on-net presentarían costes inferiores y, por tanto, precios menores. Esta estructura tarifaria impondría una desventaja a los operadores de menor tamaño y con un mayor porcentaje de llamadas off-net.

II.5.3 Obligaciones a imponer

En los mercados de referencia se han detectado los problemas de competencia de precios excesivos y discriminación de precios. Para evitarlos es necesario imponer a los operadores con poder de significativo de mercado unas obligaciones proporcionadas y adecuadas.

³⁵ Valletti, T (2003): "Obligations that can be imposed on operators with significant market power under the new regulatory framework for electronic communications. Access services to public mobile networks", Pág. 18

"It is important to recognise that this distortion arises independently of the way MNOs compete against each other. If they do not compete against each other, then all termination profits will stay with the MNO. On the other hand, if there is competition among MNOs, then the termination profits would be passed on to mobile users, for instance via lower rental fees or via cheaper handsets, and the excess profits are competed away. These two different scenarios matter for distributional effects. However, the fundamental distortion remains, no matter how intense competition for customers is. In both cases fixed users are charged inefficiently high prices. In other words, even if there is competition for mobile customers, there is no competition over calls destined to those customers" [subrayado nuestro].

³⁶ Especialmente con la entrada de Xfera y Euskaltel a finales del 2006 y los OMVs completos a finales de 2007 y principios de 2008.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

De acuerdo con la Posición Común, para resolver estos problemas 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 de Mercados (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 imponer una desventaja competitiva a los operadores fijos y móviles y evitar la entrada de nuevos operadores móviles.

De acuerdo con la Posición Común del ERG en relación con los precios de terminación se establece que los precios orientados en función de los costes de un operador eficiente dan las señales correctas para incentivar la eficiencia productiva³⁷. Los Servicios de esta Comisión coinciden con este planteamiento del ERG por lo que la obligación más proporcionada para solventar el problema detectado de precios excesivos supone la orientación de los precios en función de los costes. Esta obligación supone asimismo la imposición de la obligación complementaria de separación de cuentas de acuerdo con el artículo 9 del Reglamento de Mercados (artículo 11 de la Directiva de Acceso).

Concretamente, resulta pertinente la imposición de determinadas obligaciones a los operadores con PSM, a efectos de impedir posibles precios excesivos en su relación con los operadores fijos. Como se recordaba en el primer análisis, según la Posición Común³⁸, existen dos alternativas para evitar el establecimiento los precios excesivos: (i) obligación de control de precios y contabilidad de costes (Art. 11 Reglamento de Mercados; Artículo 13 de la Directiva de Acceso) o (ii) obligación de no discriminación en precios (Art. 8 Reglamento de Mercados; Artículo 10 de la Directiva de Acceso) junto con la obligación de separación de cuentas (Art. 9 Reglamento de Mercados; Artículo 11 de la Directiva de Acceso). Por medio de la primera alternativa, la CMT estará facultada no sólo para determinar el sistema de contabilidad de costes que deberá aplicarse (pudiendo precisar el formato y el método contable que se habrá de utilizar) sino que podrá utilizar sistemas o métodos de contabilización distintos de los

³⁷ ERG (07) 83 final 080312

http://www.erg.eu.int/doc/publications/erg_07_83_mtr_ftr_cp_12_03_08.pdf

³⁸ Ver Página 82.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

utilizados por el operador. Por su parte, la obligación de separación de cuentas sólo permite a la CMT especificar el formato y la metodología contable que deberá aplicarse.

En un entorno caracterizado por la creciente sustituibilidad del tráfico telefónico fijo por el móvil y la mayor importancia de las economías de red en un mercado móvil con un nivel de penetración muy alto, la capacidad y los incentivos de los OMRS incumbentes para establecer precios excesivos son de una magnitud tal que justifican la imposición de la obligación de control de precios y contabilidad de costes. Más aún, dado que los tres OMR (como operadores con PSM en el mercado nacional del servicio de interconexión y en los mercados de terminación en sus respectivas redes, bajo el antiguo y nuevo marco regulatorio, respectivamente) han tenido que atenerse, en la fijación de sus precios de interconexión, a los principios de orientación de costes y como consecuencia de lo anterior, al desarrollo de un sistema de contabilidad de costes. En este sentido, los OMRs implicados han adquirido el conocimiento técnico y la experiencia necesaria para su desarrollo, implementación y perfeccionamiento, lo que hace que el coste actualmente asociado a la aplicación de esta obligación se reduzca de manera significativa para los mismos.

Por ello, esta Comisión considera que las atribuciones que otorga el Art. 11 del Reglamento de Mercados, son imprescindibles para garantizar el correcto desempeño de los mercados de referencia a tenor de los problemas detectados y que su implementación impone una carga asumible por los operadores con PSM y esta Comisión. En definitiva, se concluye que es necesario imponer a TME, Vodafone y Orange la obligación de control de precios y contabilidad de costes.

Por el contrario, en el caso de Xfera y los OMVs completos esta obligación de control de precios, si bien es necesaria, no debería tener el mismo alcance. Efectivamente, como se ha descrito anteriormente, el reducido tamaño de estas redes no les impide fijar precios excesivos por lo que la regulación de los precios de terminación es necesaria para garantizar el correcto desempeño de los mercados de referencia a tenor del problema detectado. Sin embargo, como la imposición de una obligación de precios orientados en función de los costes supone una carga regulatoria excesiva, la CMT considera que Xfera y los OMVs completos deberían ofrecer unos precios razonables para estos servicios, según el artículo 11 del Reglamento de Mercados (art. 13 de la Directiva de Acceso). Consecuentemente, no es necesario imponer a estos operadores la obligación de separación de cuentas.

Ahora bien, existen diferencias entre Xfera y los OMVs completos que justifican una definición diferente de precios razonables en uno y otro caso, tal y como se explicó en los primeros análisis correspondientes a la Resolución de octubre de 2007 y la Resolución de febrero de 2008. Como se detalla en los epígrafes siguientes, los Servicios de esta Comisión consideran que no se ha producido ningún cambio que requiera una modificación del enfoque adoptado por esta Comisión en el marco de dichas resoluciones. Únicamente, sería necesario imponer la obligación de que los operadores móviles facturen solamente por el tráfico realmente consumido, esto es, por segundos, desde el primer segundo de comunicación y no establezcan diferencias de precios en función de la franja horaria. Este cambio facilitaría la verificación del



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

cumplimiento de la obligación de control de precios, proporcionando a su vez una mayor transparencia al resto de operadores interconectados en cuanto al cumplimiento de la obligación de orientación a costes

- Simetría en los precios de terminación de los OMRs incumbentes

Los Servicios de esta Comisión consideran que debe mantenerse la simetría que, conforme al *glide-path* vigente, se alcanzará en abril de 2009 entre los OMRs incumbentes. Una vez transcurrido el plazo que esta Comisión ha considerado apropiado para que TME, Vodafone y Orange³⁹ establezcan el mismo precio de terminación, carecería de sentido introducir una nueva asimetría que limitaría los incentivos de estos operadores a minimizar sus costes (eficiencia productiva), introduciendo distorsiones en los precios no justificadas objetivamente e incrementando de manera poco eficiente el coste para el resto de operadores que podrían traspasar dichas ineficiencias a los consumidores finales. De hecho, éstas ya han sido tenidas en consideración por esta Comisión en las circunstancias adecuadas para evitar los efectos anteriores, lo cual ha supuesto y supone todavía en la actualidad unas diferencias en los precios de terminación entre estos tres OMR, y especialmente con respecto a Orange (Ver Gráfico II.1).

Gráfico II.1: Ingreso medio por minuto por el servicio de terminación de llamadas de voz
(céntimos de Euro/min) [CONFIDENCIAL]

Fuente: Informe Anual 2007

En relación con el nivel de los precios de terminación cabe constatar que los operadores utilizan dicha variable de forma estratégica para el diseño de sus ofertas minoristas (precios on net y off net). Este uso estratégico está causando desbalances de los saldos monetarios en la interconexión entre los operadores (derivado del fuerte desequilibrio en el tráfico de terminación registrado desde el año 2005 –ver Tabla II.7). Sin embargo, los Servicios de esta Comisión no consideran que la solución a estos comportamientos estratégicos en el nivel minorista sea la imposición de nuevo de precios asimétricos. Si bien esta sería una solución a corto plazo para reducir el desequilibrio financiero en el servicio de la interconexión, no resolvería el problema de competencia identificado. Por el contrario, en la medida que el precio de terminación refleje el coste eficiente de su prestación, el intercambio de tráfico vendrá explicado por la estrategia de los OMRs en el mercado minorista y sus niveles de eficiencia, esto es, por la tipología del cliente al que se dirijan, los planes de precios que diseñen, el consumo de los servicios de tráfico móvil que realicen dichos clientes y los costes de su red.

El caso de Vodafone lo ilustra bien: con unos precios de terminación más próximos a los de TME que a los de Orange, su política minorista le ha permitido pasar a ser

³⁹ Ver Resoluciones del *glide-path*.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

desde el año 2005 un claro receptor neto de tráfico en su interconexión con el resto de OMRs, con mejores saldos que TME.

Tabla II.7: Intercambio de tráfico entre las redes móviles (miles de minutos)
[CONFIDENCIAL]

Fuente: Informe Anual de la CMT 2007

Así, con la progresiva reducción del precio de terminación la diferencia entre los precios de llamada on-net y off-net perdería relevancia. En la medida que el precio de terminación reflejara los costes en que incurre un operador eficiente, el coste de prestar una llamada off-net se aproximaría al coste de prestar una llamada on-net (siempre y cuando el OMR sea realmente eficiente).

Los Servicios de esta Comisión entienden que la forma adecuada de solucionar el problema de la discriminación, explicado en el apartado II.5.2, es precisamente el establecimiento de unos precios orientados a los costes. En ausencia de las diferencias objetivas que esta Comisión ha tenido en cuenta en la determinación de los precios de terminación, el establecimiento de un margen positivo en el precio de los operadores pequeños no haría sino perpetuar el problema. Se encarecería el coste de una llamada off-net para los clientes de un OMR grande y éste continuaría compitiendo vía precios on-net, aprovechando su mayor base de clientes.

- Precios razonables en relación con Xfera

En línea con la Resolución de octubre de 2007, la determinación del precio de terminación de Xfera requiere tener presente su impacto en el desarrollo de la competencia sostenible a largo plazo⁴⁰ ya que este operador sigue inmerso en el despliegue de una red UMTS y se ha comprometido a alcanzar un determinado nivel de cobertura.

No ha transcurrido un tiempo suficiente, que altere significativamente las condiciones bajo las que actualmente Xfera está desplegando su red y, por tanto, los argumentos que justificaron la imposición de un precio de terminación en su red superior.

En definitiva, se debe seguir reconociendo un precio de terminación superior al impuesto por la CMT a los OMRs, para el tráfico dirigido a los clientes de Xfera, de manera que esta última sea capaz de recuperar las inversiones realizadas y obtener un retorno razonable mientras adquiere una masa crítica suficiente y una escala que le permita obtener unos niveles de eficiencia para competir en mayores condiciones de igualdad con los otros OMRs, garantizándose de esta manera la competencia sostenible en el medio y largo plazo en beneficio del usuario final. Este objetivo es coherente con el Art. 8 de la Directiva Marco según el cual se debe fomentar la

⁴⁰ Eficiencia dinámica.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

competencia en el suministro de redes de comunicaciones electrónicas, servicios de comunicaciones electrónicas y recursos y servicios asociados, entre otras cosas, promoviendo un uso eficiente en materia de infraestructuras y fomentando la innovación.

No obstante, dado que los operadores deben ser eficientes en el largo plazo, este precio de terminación superior no se puede perpetuar en el tiempo y, por tanto, el precio de terminación de Xfera debería converger con respecto al precio de terminación establecido para TME, Vodafone y Orange. Los Servicios de esta Comisión sostienen que, en un periodo razonable, el fin último de la regulación de los servicios de terminación en las redes móviles debería ser el establecimiento de unos precios de terminación simétricos, que reflejen los costes en que incurre un operador eficiente.

Por esta razón, se propone, para el nuevo periodo regulatorio que se iniciaría en octubre de 2009, la reducción del margen actual del 48,82% del precio de terminación de Xfera sobre el precio medio de terminación de estos OMRs.

- Establecimiento de un nuevo *glide-path*

Con el objeto de implementar las obligaciones anteriormente señaladas, los Servicios de esta Comisión consideran que, en consonancia con el mecanismo de regulación de precios de terminación vigente, resultaría apropiado el establecimiento de un nuevo *glide-path*. Como se explica en las Resoluciones del *glide-path*, la regulación de precios de terminación mediante un esquema de este tipo está justificada cuando la aplicación inmediata de un control de precios al nivel competitivo pudiera causar problemas desproporcionados a un operador móvil. Se trata de una herramienta que permite a los reguladores graduar el impacto de las reducciones en los precios de terminación teniendo en cuenta la evolución esperada de los costes y garantizando en todo caso que el principio de orientación en función de los costes se logra a lo largo del periodo de regulación.

- Precios razonables en relación con los OMVs completos

En línea con la Resolución de febrero de 2008, los Servicios de esta Comisión proponen mantener la vinculación entre los precios de terminación de los OMVs completos y los precios establecidos por esta Comisión a los OMR anfitriones. Los argumentos, que se esgrimieron en dicha resolución, seguirían siendo válidos. Dado que los OMVs completos son arrendatarios de la red de acceso móvil, no concurren otras circunstancias diferenciales de relevancia en la determinación de sus precios de terminación, que no se tengan en cuenta en la determinación de los precios de terminación de los OMRs anfitriones.

Los OMVs completos no soportan las desventajas propias de los entrantes, como Xfera⁴¹, que entran con posterioridad y están obligados a desplegar su red de acceso y

⁴¹ Así como los operadores de cable y aquellos operadores basados en el acceso desagregado al bucle.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

soportar, como mínimo, los mismos costes fijos que los incumbentes pero con tráficos muy inferiores. Gracias a su acuerdo de acceso, el servicio de terminación que presta un OMV completo es básicamente el mismo que presta su OMR anfitrión, ya que el OMV completo entrega las llamadas a su operador anfitrión para que éste las finalice a través de su red de acceso.

Finalmente, los Servicios de esta Comisión consideran que los operadores declarados con PSM pueden tener incentivos para prestar los servicios de referencia bajo unas condiciones económicas y técnicas diferentes a las que se presta a sí mismo o a filiales del mismo Grupo empresarial. Con el objeto de evitar este tipo de prácticas discriminatorias, se considera justificado y proporcionado imponer la obligación de no discriminación en los términos expresados en el Anexo.

En razón de lo expuesto, los Servicios de esta Comisión proponen elevar esta propuesta al Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones por la que se

RESUELVE

Uno. Definir los mercados mayoristas de terminación de llamadas vocales en cada una de las redes públicas de telefonía móvil de TME; de Vodafone; de Orange; de Xfera; de Euskaltel; de ONO; de R Cable; de E-Plus; de Telecable; de BT; de Jazztel, de Fonyou y de Best Telecom como mercados 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 Ley General de Telecomunicaciones.

Dos. Determinar que ninguno de los doce mercados de referencia es realmente competitivo, en el sentido de lo dispuesto en el apartado 4, artículo 16, de la citada Directiva Marco y en el apartado 3 del artículo 10 de la Ley General de Telecomunicaciones.

Tres. Considerar que TME, Vodafone, Orange, Xfera, Euskaltel, ONO, R Cable, E-Plus, Telecable, BT, Jazztel, Fonyou y Best Telecom tienen poder significativo de mercado, en sus respectivos mercados de terminación de llamadas vocales en su red pública de telefonía móvil, 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.

Cuatro. Una vez finalizado el procedimiento establecido en los artículos 6 y 7 de la Directiva Marco y 5 del Reglamento de Mercados, imponer a cada uno de los operadores declarados con poder significativo de mercado las obligaciones recogidas en el Anexo.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ANEXO

PROPUESTA DE OBLIGACIONES DE TELEFÓNICA MÓVILES DE ESPAÑA, S.A.U., VODAFONE ESPAÑA S.A. Y FRANCE TELECOM ESPAÑA S.A.

1.- Obligación de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores.

La efectividad de esta obligación requiere la imposición genérica de las siguientes obligaciones:

- 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 Mercados; art. 12 de la Directiva de Acceso).

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

- a. Negociar de buena fe con los solicitantes de acceso autorizados.
 - b. Conceder libre acceso a interfaces técnicas u otras tecnologías indispensables para la interoperabilidad de los servicios o de servicios de redes virtuales.
 - c. Prestar los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios de extremo a extremo ofrecidos a los usuarios.
 - d. Dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares.
 - e. Interconexión de redes o recursos.
- b) Ofrecer los servicios de terminación a precios orientados en función de los costes de producción (arts. 13.1 e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso) a los operadores que así lo soliciten.

La CMT determinará el sistema de contabilidad de costes que deberá aplicarse precisando el formato y el método contable que se habrá de utilizar. Asimismo garantizará que TME, Vodafone y Orange pongan a disposición del público la descripción del sistema de contabilidad de costes empleado, determinando a tal efecto la forma, fuentes y medios conforme al artículo 11 del Reglamento de Mercados.

En tanto la CMT no defina un nuevo sistema de contabilidad de costes, los operadores citados deberán utilizar el establecido en la Resolución sobre principios, criterios y condiciones del sistema de contabilidad de costes a desarrollar por Telefónica (Expediente SC-16/99), aprobada por el Consejo de esta CMT con fecha 15 de julio de 1999, y, respectivamente para TME, Vodafone y Orange, en las siguientes resoluciones:



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Resolución sobre sistema de contabilidad de costes de Telefónica Móviles, S.A. (Expediente MTZ-2001/3989), de 20 de diciembre de 2001.
- Resolución sobre el sistema de contabilidad de costes de Airtel Móvil, S.A. (Expediente MTZ-2001/3989), de 16 de mayo de 2002.
- Resolución sobre la propuesta de sistema de contabilidad de costes de Retevisión Móvil, S.A. (Expediente MTZ-2004/1082), de 14 de diciembre de 2004.
- Resolución sobre la adaptación de los sistemas de contabilidad de los operadores móviles de red al nuevo marco regulatorio (Expediente AEM 2007/1035), de 13 de diciembre de 2007.
- Resoluciones sobre la adaptación al nuevo marco regulatorio y homogeneización del sistema de contabilidad de costes de France Telecom España, S.A., Telefónica Móviles, S.A. y Vodafone España, S.A. (Expedientes AEM 2008/261, AEM 2008/262 y AEM 2008/263, respectivamente), de 19 de junio de 2008.

Con respecto a la metodología de costes así como, en la medida de lo posible objetivos cuantitativos y plazos previstos para su ejecución, se comunica que esta obligación se implementará de acuerdo con el siguiente calendario:

- Resolución sobre la verificación de las Contabilidades de Costes correspondientes al ejercicio 2007 de TME, Vodafone y Orange antes del 30 de abril de 2009.
- Resolución sobre la fijación de los precios de interconexión de terminación móvil para TME, Vodafone y Orange antes del 30 de julio de 2009. En este expediente, se adoptaría una decisión sobre la duración y el precio objetivo de terminación al final del periodo de vigencia del nuevo *glide-path*, que sería el mismo para TME, Vodafone y Orange.
- Entrada en vigor de los precios de terminación aprobados en julio de 2009 a partir del 15 de octubre de 2009⁴².

En este sentido, TME, Vodafone y Orange deberán facturar solamente por el tráfico realmente consumido, esto es, por segundos, desde el primer segundo de comunicación, de acuerdo con un único precio nominal.

- c) Separar sus cuentas en relación con las actividades de acceso e interconexión (arts. 13.1 c) de la LGTel y 9 del Reglamento de Mercados; art. 11 de la Directiva de Acceso)

⁴² Hasta ese momento, serán de aplicación los precios de terminación aprobados por esta Comisión el 28 de septiembre de 2006, en el marco de los expedientes AEM 2006/724, AEM 2006/725 y AEM 2006/726.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Los operadores con PSM deberán separar sus cuentas en relación con las actividades de acceso e interconexión. El cumplimiento de esta obligación permitirá a esta CMT el control del cumplimiento de la obligación b) del presente Anexo.

En particular, TME, Vodafone y Orange deberán presentar, anualmente, a la CMT cuentas separadas de los servicios de interconexión, incluyendo los prestados internamente, las de los prestados a terceros y las de otros servicios.

La CMT determinará el formato y metodología en que los operadores citados deberán dar cumplimiento a estas obligaciones. En tanto la CMT no determine dichos aspectos, los operadores citados deberán utilizar los establecidos en las Resoluciones citadas en el apartado anterior.

- d) Obligación de no discriminación (arts. 13.1 b) de la LGTel y 8 del Reglamento de Mercados; art. 10 de la Directiva de Acceso)

TME, Vodafone y Orange deberán aplicar condiciones económicas y técnicas 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 o asociadas y en las mismas condiciones, en particular, las relativas a:

- La calidad de los servicios
- Los plazos de entrega
- Las condiciones de suministro

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación, los acuerdos que suscriban TME, Vodafone y Orange con el resto de operadores, con sus filiales y con otras empresas de los Grupos a los que pertenezcan, deberán recoger todas y cada una de las condiciones técnicas y económicas que se apliquen. Asimismo deberán formalizarse por escrito y serán comunicados por las partes a esta CMT en el plazo de 10 días desde su formalización.

Asimismo, TME, Vodafone y Orange deberán facilitar a quienes soliciten interconexión, la información relevante al efecto sobre las especificaciones técnicas y funcionales de los puntos de interconexión.

2.- Determinación de las concretas condiciones de terminación

En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso la Comisión resolverá sobre 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).



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

PROPUESTA DE OBLIGACIONES DE XFERA MÓVILES, S.A.

1.- Obligación de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores.

La efectividad de esta obligación requiere la imposición genérica de las siguientes obligaciones a Xfera:

- 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 Mercados; art. 12 de la Directiva de Acceso).

Esta obligación implica, entre otros aspectos, que Xfera esté obligado a:

- a. Negociar de buena fe con los solicitantes de acceso autorizados.
 - b. Conceder libre acceso a interfaces técnicas u otras tecnologías indispensables para la interoperabilidad de los servicios o de servicios de redes virtuales.
 - c. Prestar los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios de extremo a extremo ofrecidos a los usuarios.
 - d. Dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares.
 - e. Interconexión de redes o recursos.
- b) Ofrecer precios razonables por la prestación de los servicios de terminación (arts. 13.1 e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso)

El precio que fije Xfera por la prestación del servicio de terminación debe ser proporcional y fundado en criterios objetivos. En ningún caso el precio ofrecido a terceros por Xfera podrá ser excesivo ni comportar una compresión de márgenes operativos del operador solicitante que impida la entrada de un operador eficiente.

La CMT adoptará una resolución sobre la fijación del precio de interconexión de terminación móvil para Xfera antes del 30 de julio de 2009. En el marco de dicho expediente, la CMT determinará la senda de reducción del margen actual con respecto al precio medio de terminación de TME, Vodafone y Orange, resultante del nuevo *glide-path*. Este precio de interconexión de terminación móvil, aprobado en julio de 2009, entrará en vigor a partir del 15 de octubre de 2009⁴³

En este sentido, Xfera, por las mismas consideraciones realizadas para TME, Vodafone y Orange, deberá facturar solamente por el tráfico realmente consumido,

⁴³ Hasta ese momento, serán de aplicación los precios de terminación aprobados por esta Comisión en la Resolución, de 4 de octubre de 2007, relativa a la definición y el análisis del mercado de terminación de llamadas vocales en la red móvil de Xfera Móviles, S.A., la designación de operador con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

esto es, por segundos, desde el primer segundo de comunicación, de acuerdo con un único precio nominal.

- c) Obligación de no discriminación (arts. 13.1 b) de la LGTel y 8 del Reglamento de Mercados; art. 10 de la Directiva de Acceso)

Xfera deberá aplicar condiciones económicas y técnicas 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 o asociadas y en las mismas condiciones, en particular, las relativas a:

- La calidad de los servicios
- Los plazos de entrega
- Las condiciones de suministro

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación, los acuerdos que suscriba Xfera con el resto de operadores, con sus filiales y con otras empresas de los Grupos a los que pertenezcan, deberán recoger todas y cada una de las condiciones técnicas y económicas que se apliquen. Asimismo deberán formalizarse por escrito y serán comunicados por las partes a esta CMT en el plazo de 10 días desde su formalización.

Además, Xfera deberá facilitar a quienes soliciten interconexión, la información relevante al efecto sobre las especificaciones técnicas y funcionales de los puntos de interconexión.

2.- Determinación de las concretas condiciones de terminación

En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso la Comisión resolverá sobre 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).



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

PROPUESTA DE OBLIGACIONES DE LOS OMV COMPLETOS

1.- Obligación de proporcionar servicios de terminación a todos los operadores.

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 Mercados; art. 12 de la Directiva de Acceso).

Esta obligación implica, entre otros aspectos, que los OMVs completos estén obligado a:

- a. Negociar de buena fe con los solicitantes de acceso autorizados.
 - b. Conceder libre acceso a interfaces técnicas u otras tecnologías indispensables para la interoperabilidad de los servicios o de servicios de redes virtuales.
 - c. Prestar los servicios necesarios para garantizar la interoperabilidad de los servicios de extremo a extremo ofrecidos a los usuarios.
 - d. Dar acceso a terceros a los sistemas de apoyo operativos o a sistemas informáticos con funciones similares.
 - e. Interconexión de redes o recursos.
- b) Ofrecer precios razonables por la prestación de los servicios de terminación (arts. 13.1 e) de la LGTel y 11 del Reglamento de Mercados; art. 13 de la Directiva de Acceso)

El precio que fijen los OMVs completos por la prestación del servicio de terminación debe ser proporcional y fundado en criterios objetivos. En ningún caso el precio ofrecido a terceros por los OMVs completos podrá ser excesivo ni comportar una compresión de márgenes operativos del operador solicitante que impida la entrada de un operador eficiente.

En concreto, para el servicio de terminación prestado por los OMVs completos a cualquier operador demandante del mismo, los precios razonables se corresponderán con los nuevos precios medios que apruebe la CMT a los OMRs anfitriones.⁴⁴

En este sentido, los OMVs completos, por las mismas consideraciones realizadas para los OMRs, deberán facturar solamente por el tráfico realmente consumido,

⁴⁴ Hasta ese momento, serán de aplicación los precios de terminación aprobados por esta Comisión en Resolución, de 7 de febrero de 2008, relativa a la definición y el análisis del mercado de terminación de llamadas vocales en la redes móviles individuales de los Operadores Móviles Virtuales Completos (en adelante, OMVs completos), la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones.



COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

esto es, por segundos, desde el primer segundo de comunicación, de acuerdo con un único precio nominal.

- c) Obligación de no discriminación (arts. 13.1 b) de la LGTel y 8 del Reglamento de Mercados; art. 10 de la Directiva de Acceso)

Los OMVs completos deberán aplicar condiciones económicas y técnicas equivalentes en circunstancias semejantes a los operadores que presten servicios equivalentes.

A los efectos de controlar el cumplimiento de esta obligación, los acuerdos que suscriba cada uno de los OMVs completos con el resto de operadores, con sus filiales y con otras empresas de los Grupos a los que pertenezcan, deberán recoger todas y cada una de las condiciones técnicas y económicas que se apliquen. Asimismo deberán formalizarse por escrito y serán comunicados por las partes a esta Comisión en el plazo de 10 días desde su formalización.

Además, los OMVs completos deberán facilitar a quienes soliciten interconexión, la información relevante al efecto sobre las especificaciones técnicas y funcionales de los puntos de interconexión.

2.- Determinación de las concretas condiciones de terminación

En el caso de que los operadores no lleguen a acuerdos voluntarios de acceso la Comisión resolverá sobre 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).