



## Voto particular de INMACULADA LÓPEZ MARTÍNEZ en su condición de Consejera de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

Estando de acuerdo con la conveniencia de implantar un servicio de alquiler mayorista de la línea telefónica (AMLT) en España -lo que me ha llevado a votar a favor de la Resolución objeto de este voto particular- existen, en mi opinión, una serie de argumentos que aconsejan su adopción adicionales al expuesto en esta Resolución (permitir que los operadores alternativos repliquen las ofertas empaquetadas de Telefónica).

Expuse esos argumentos en mi Voto Particular sobre *la Resolución del recurso potestativo de reposición interpuesto por Tele2 Telecommunications Services S.L. y por Comunitel Global S.A. contra la resolución de 27 de abril de 2006, por la que se aprueba la definición y análisis del mercado de originación de llamadas en la red telefónica pública facilitada en una ubicación fija, el análisis del mismo, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la propuesta de obligaciones específicas, y se acuerda su notificación a la Comisión Europea, en el expediente AEM 2005/1452, de 7 de Septiembre de 2006, por lo que me limitaré aquí, básicamente, a reiterar lo allí expresado (introduciendo algunos comentarios adicionales en llamadas a pie de página).*

La implantación de un servicio de AMLT:

- Favorecerá la competencia a escala nacional permitiendo que los consumidores (del sector residencial y empresarial) y ubicados en prácticamente la totalidad del territorio del país (a donde llega la red de Telefónica) puedan elegir entre proveedores alternativos que ofrezcan un servicio telefónico completo. En España, debido al limitado despliegue de los operadores de cable y de los operadores de bucle completamente desagregado, una gran cantidad de clientes de Telefónica no tiene la opción de cambiar de proveedor de acceso, ni lo tendrían a corto y medio plazo, en caso de no haberse decidido la puesta en marcha de un servicio de AMLT.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>El cable instalado solo llega a alrededor del 45% de los hogares del país. Por su parte, los operadores que desagregan bucle han centrado su despliegue en las centrales que les resultan rentables económicamente, es decir, aquellas con un número suficientemente elevado de líneas quedando por tanto fuera de su alcance los usuarios de zonas rurales y los conectados a las centrales pequeñas de zonas metropolitanas.

El servicio de AMLT permitirá a los operadores alternativos alquilar a Telefónica la línea para ofrecer un servicio integrado de acceso y llamadas de modo que los clientes sólo reciban una única factura por ambos conceptos. La disponibilidad de una factura única conlleva varias ventajas para los consumidores: por un lado, ahorra costes financieros de transacción y, por otro, permite controlar y gestionar mejor el presupuesto para gastos de comunicaciones. Tal y como sugieren las encuestas e investigaciones realizadas en un buen número de países europeos, la doble factura es uno de los factores más relevantes que disuaden a los consumidores de cambiar de operador impidiéndoles aprovechar las ventajas de la competencia.

lwh

- Reducirá el riesgo de prácticas anticompetitivas y abusivas por parte del operador con PSM (poder significativo de mercado) en los mercados minoristas, tanto en los mercados de acceso (residencial y negocios) como en los mercados adyacentes de banda ancha y de llamadas de telefonía fija.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> En este sentido, y en el marco del nuevo contexto regulador establecido por la CMT para 2007, convendría analizar la decisión sobre tarifas anunciada por Telefónica a primeros de año para hacerse efectiva el primero de marzo de 2007, anuncio que implicaría:

- Una subida de los precios de las llamadas nacionales del 3,7 % (significativamente por encima de la inflación prevista para 2007) aplicable a las llamadas realizadas por clientes que no cuenten con servicios de *Duos* (teléfono y ADSL) o *Tríos* (teléfono, ADSL e Internet) o cuenten con planes de precios especiales;
- El mantenimiento estable del precio de las llamadas de fijo a móvil (a pesar de la reducción de costes que supone la disminución de los precios de terminación de alrededor del 14% para el conjunto del año establecida por la CMT en su decisión sobre el *glide path* de septiembre de 2006).
- Una subida de la cuota de abono del 2%, la máxima autorizada, hasta 13,7 euros (más IVA).

La decisión anunciada implicaría que, a diferencia de lo que ha venido ocurriendo en el anterior marco regulador de los precios del *price cap* (vigente desde agosto de 2000 hasta diciembre de 2006), en 2007, el gasto en telefonía fija de gran parte de los clientes de estos servicios (todos aquellos que no cuenten con planes de precios especiales o contraten paquetes de dos o tres servicios) experimentará un significativo aumento en términos nominales y reales (descontada la inflación).

En España, como en otros países, los precios de los servicios del sector de las telecomunicaciones vienen experimentando en los últimos años un continuo descenso. La creciente competencia asociada al proceso de liberalización del sector ha hecho posible que la fuerte reducción de los costes de producir estos servicios (posible gracias a las nuevas tecnologías) no se traduzca en aumentos de márgenes de beneficios de los operadores con poder de mercado sino que se traslade a los consumidores -con mayor o menor intensidad según el grado de competencia existente en cada país- en forma de precios más bajos. Así, según los últimos datos disponibles de Eurostat, correspondientes a febrero de 2007, en el conjunto de la zona euro la tasa de variación (interanual) de los precios de las comunicaciones descendió un 1,7% (en España el descenso fue del 1,4%) mientras que el conjunto de los precios (medido por Índice armonizado de precios al consumo) creció a una tasa del 1.8%.

En este contexto, convendría, pues, analizar en profundidad la información que ha revelado la subida de precios anunciada por Telefónica para 2007 sobre el grado de competencia que enfrenta este operador en los mercados minoristas de telefonía fija, valorándose, además, si la decisión, en caso de implementarse, resultará acorde con las obligaciones impuestas a Telefónica en la Resolución de Febrero de 2006, sobre los mercados minoristas de telefonía fija. Se debería, en particular, valorar si el grado de competencia existente, una vez eliminado el *price cap* (sin haber establecido antes un AMLT, como han hecho otros países), resulta suficiente:

- Para proteger adecuadamente a los consumidores frente a posibles prácticas anticompetitivas (tales como precios excesivos y discriminaciones abusivas), especialmente a los más vulnerables y/o a aquellos que únicamente deseen contratar el servicio telefónico.
- Para que todos los consumidores (no solo los que contraten varios servicios o planes especiales) y, especialmente los más vulnerables, puedan beneficiarse, al menos en

mem

- y abrirá la puerta a una mayor desregulación de los mercados minoristas de telefonía fija que permita eliminar progresivamente las obligaciones aún impuestas a Telefónica en estos mercados, especialmente en los mercados de llamadas.<sup>3</sup>

Ahora bien, junto a estas ventajas y efectos positivos, este servicio conlleva también desventajas (como son los considerables costes de recursos y de tiempo que ocasiona su implantación de manera efectiva, tal y como muestra la experiencia internacional) y riesgos de efectos negativos, como es la posibilidad de desincentivar el despliegue del bucle. Comparto plenamente la preocupación expresada sobre esta cuestión en varias de las alegaciones realizadas en el marco del expediente de la Resolución objeto de este Voto Particular. Para minimizar ese riesgo resultará crucial que la CMT, sobre la base de la experiencia y mejores prácticas internacionales, fije un precio mayorista adecuado.

---

alguna medida, de las bajadas de los precios de terminación en redes móviles impuestas por la regulación.

El servicio de de AMLT reducirá esos riesgos. Pero debido a su complejidad (y a la posible falta de colaboración del operador establecido si careciera de los incentivos adecuados), la implantación efectiva del mismo, como muestra también la experiencia internacional, puede demorarse considerablemente.

<sup>3</sup> En relación a los servicios de telefonía fija, le han sido impuestas a Telefónica las siguientes obligaciones:

- *Ofrecer a sus abonados de acceso directo la posibilidad de selección para la realización de sus llamadas mediante los procedimientos de selección de operador llamada a llamada y por preselección.*
- *La prestación de los servicios de acceso a clientes residenciales estará sujeta a control de precios. En particular, tanto la cuota de conexión como la cuota de abono de las líneas individuales comercializadas por Telefónica estarán sujetas a un régimen de precios máximos establecido por esta Comisión.*
- *La prestación de los servicios de acceso a clientes no residenciales estará sujeta a control de precios. En particular, tanto la cuota de conexión como la cuota de abono de las líneas individuales comercializadas por Telefónica estarán sujetas a un régimen de precios máximos establecido por esta Comisión.*
- *Facilitar el acceso a sus redes en condiciones no discriminatorias a todos los usuarios que lo soliciten.*
- *No comercializar ofertas minoristas, tanto generales como personalizadas, que impliquen riesgos para la libre competencia.*
- *Comunicar a la CMT los precios y condiciones aplicables a los servicios de referencia con suficiente antelación, incluyendo el desglose de los precios en el caso de los paquetes. Esta obligación implica que Telefónica está obligado a notificar cualquier modificación de los precios y condiciones aplicables, con al menos 21 días de antelación a su aplicación/comercialización efectiva.*
- *Separar sus cuentas para las actividades relacionadas con el acceso a la red telefónica pública en una ubicación fija.*

Tal y como expresé en el citado Voto Particular, el precio que se establezca debería combinar tres objetivos: permitir a Telefónica recuperar adecuadamente sus costes (incluidos los del capital, para lo cual la CMT debería plantearse si la red de acceso de Telefónica está correctamente valorada, como han hecho ya los reguladores de otros países europeos), permitir a los demandantes del servicio mayorista disponer de un margen comercial suficiente y, al mismo tiempo, no distorsionar los incentivos para el despliegue del bucle desagregado.

Creo, no obstante, que el mayor riesgo de desincentivar el despliegue del bucle desagregado no radica en el servicio de ALMT sino en los servicios mayoristas de banda ancha. (En este sentido me remito a lo expresado en mi Voto Particular relativo a la Resolución de 21 de Diciembre de 2006, que fijó transitoriamente los precios de esos servicios).

De cara a la fijación definitiva de estos precios (y a la luz, asimismo, de las mejores prácticas internacionales), se debería tomar en consideración la conveniencia de garantizar un margen adecuado entre los precios de ambos tipos de servicios para evitar que un precio excesivamente bajo de los servicios mayoristas de acceso indirecto estrangule el precio del bucle desagregado restando atractivo a este modelo de negocio frente al de acceso indirecto y desincentivando, de este modo, la inversión en infraestructuras.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Inmaculada López', with a horizontal line underneath.

Inmaculada López