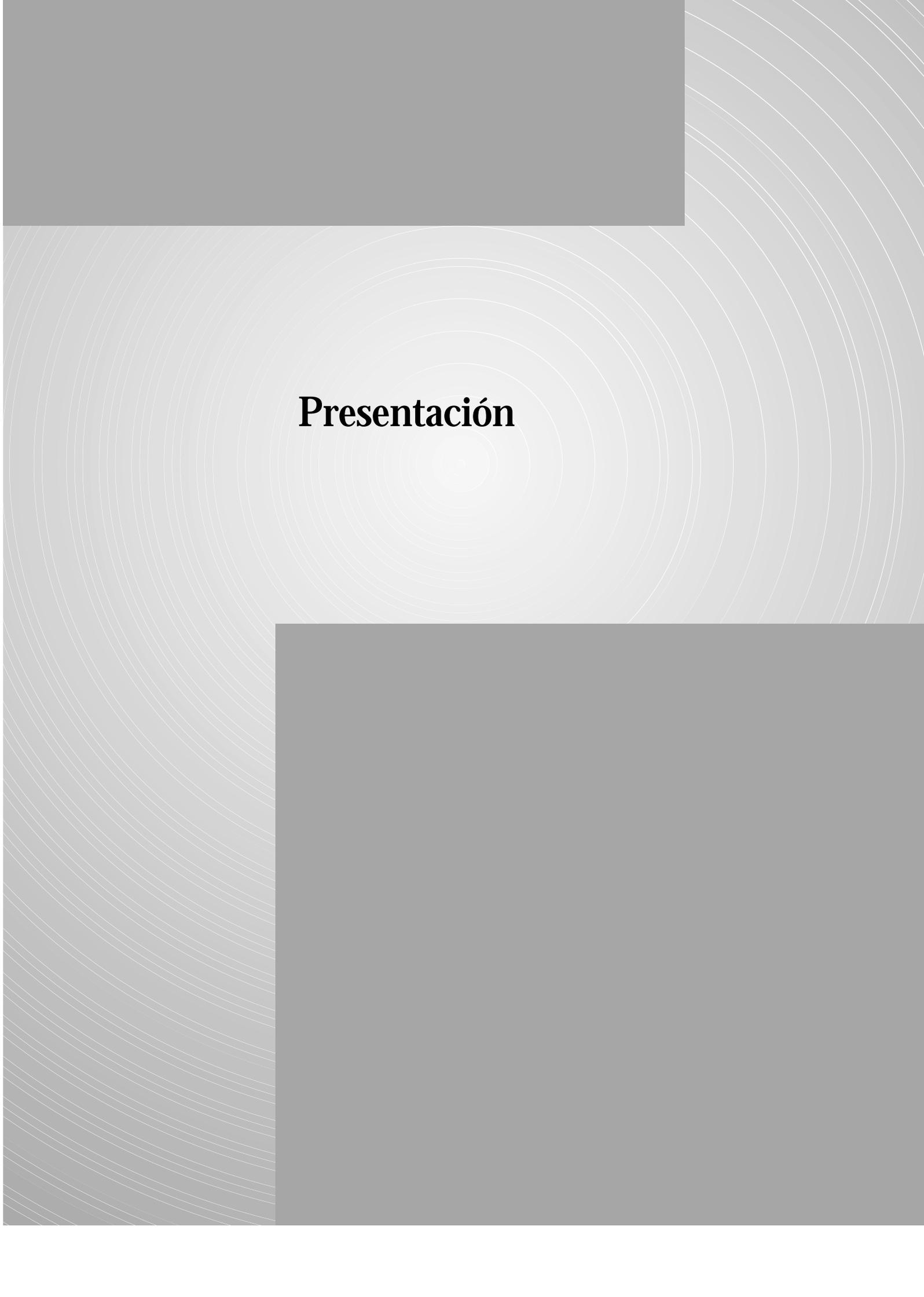


Informe Anual **1999**

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

The background features a central area with concentric white circles on a light gray background. This area is partially covered by solid dark gray blocks in the top-left and bottom-right corners.

Presentación



Presentación

El Informe Anual de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones recoge la situación de los diferentes mercados, identifica posibilidades de mejorar las condiciones de competencia en los numerosos planos en los que se desenvuelve el sector, da cuenta de la actividad propia de la CMT y complementa todo con el estudio de las normas sectoriales más importantes aprobadas durante 1999. Ofrece una gran cantidad de información que puede ser útil para quien quiere profundizar y para el que se sirve con una primera impresión. Resulta más problemático presentar un resumen válido para la generalidad de los interesados: cada lector obtendría una versión propia de lo acontecido durante el año 1999. Lo que se ofrece en esta presentación son unas reflexiones personales que no pretenden sustituir a la lectura de cada uno.

En 1999 han comenzado a asentarse los criterios de los operadores una vez que el marco regulatorio ha quedado establecido. En efecto, a la creación de nuevas normas suele seguir inmediatamente una situación de incertidumbre sobre cuál va a ser el significado y las actitudes reales de los reguladores con respecto a los operadores en la aplicación de estas normas. Ello ha quedado definido durante 1999, y los operadores disponen ahora de elementos de juicio que les permiten anticipar cuáles límites de tolerancia y qué tipo de sensibilidades destacan en la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en la administración de sus responsabilidades.

Desde la propia Comisión es difícil valorar la percepción que los operadores puedan tener sobre nuestro desempeño. Si algo resulta significativo, se desprende de la tendencia a recurrir a la Comisión con mayor frecuencia, a consultar a la Comisión antes de decidir y a aproximarse menos en defensa de intereses parciales. Quisiéramos interpretar que nuestro trabajo es cada vez más útil para que los operadores se adapten a una competencia vigorosa, que cada vez resultan menos estridentes y noticiables nuestros pronunciamientos, más conocido y predecible nuestro comportamiento, y que cada vez va

penetrando más la idea de la inutilidad de la influencia frente al aporte sosegado de datos y argumentos objetivos que van nutriendo el razonamiento para nuestras Resoluciones. Hay, sin duda, muchas manifestaciones de disgusto respecto a nuestras Resoluciones, pero el mero hecho de que se produzcan no siempre significa que estemos interviniendo mal en el mercado, porque la competencia que intentamos estimular es bien recibida por quienes aún no están asentados en él, pero es francamente incómoda para los que ya se establecieron, que son más visibles. En sentido contrario, también se producen manifestaciones elogiosas a las que resulta difícil encontrar justificación en lo que hemos hecho. Estamos obligados a prestar la máxima consideración, sobre todo a las menciones negativas, para extraer de ellas una información muy valiosa para orientarnos, pero es aún prematuro hacer el balance con un mínimo de solvencia.

A lo largo de 1999 los operadores de telecomunicaciones se han ido situando de formas muy reveladoras. Es bien sabido que el modelo preexistente del mercado de la telefonía lo constituye un negocio monolíticamente integrado en el que se empaquetan prestaciones de disponibilidad de acceso con comunicaciones locales, provinciales, interprovinciales e internacionales. Y que otra integración en este negocio se puede encontrar entre la provisión de redes y la de servicios.

Los nuevos competidores han contado con facilidades para elegir aquellos escalones de las cadenas de producción con los que dotarse y complementarlos con aquellos otros que les ofrezca Telefónica en virtud de sus acuerdos de interconexión. Contemplar cómo se sitúan en el mercado supone una ocasión espléndida para percibir cuáles son los desequilibrios internos en la primitiva malla de producción integrada.

De poder penetrar la competencia en los distintos estratos diferenciables que originalmente aparecen integrados se obtendría un conjunto de mercados capaces de atraer, cada uno, interés suficiente y proporcionado para los inversores, según los riesgos y peculiaridades de cada mer-

cado. Si, como se comprueba, se produce una acumulación de tomas de posición de los inversores nuevos en algunas actividades y un abandono de otras, puede sospecharse que aun está lejos el equilibrio entre riesgos y oportunidades en la nueva estructura no monolítica de los mercados de telecomunicaciones. A través de aquellas tomas de posición puede descubrirse dónde no hay competencia efectiva y por qué, al tiempo que se obtienen valiosas orientaciones para la regulación sucedánea de la competencia.

La teoría brinda posibilidades de anticiparse a la experiencia real para valorar el grado de armonía con la que se puedan distribuir riesgos y oportunidades en cada uno de los mercados parciales resultantes de la liberalización. La determinación de los costes en los que se debe incurrir en cada uno de estos mercados parciales, la identificación de los factores de riesgo y su incorporación a las tasas de recuperación de las inversiones, son recetas muy clásicas que impregnan las directivas comunitarias y a cuya aplicación destinamos los reguladores una buena parte de nuestros esfuerzos. Pero la liberalización se emprende para que sean los propios mercados competidos quienes determinen el atractivo que ofrecen. Si hay facilidad para que la competencia actúe, si hay libertad de emprender es la realidad tal y como la perciben y la construyen los inversores, quien señala mejor cuál es el punto de equilibrio en cada momento para cada negocio. Sólo ha transcurrido un año, tiempo a todas luces insuficiente para la maduración de los propósitos y posibilidades de los agentes económicos que abordan el mercado recién abierto, pero aún así debe prestarse una cuidadosa atención a los primeros mensajes que esta realidad desprende.

En telefonía fija, podría decirse que Telefónica se ha replegado en inversiones y en gastos y se ha desplegado en el terreno comercial realizando ofertas muy atractivas. Estas ofertas se han confrontado por los nuevos competidores, cuyas inversiones se mantienen en un nivel prudente. La pugna competitiva se establece mayoritariamente en el mercado de las comunicaciones de larga distancia por un lado, y por otro en el

mercado de los clientes corporativos. Pudiera desprenderse de estos comportamientos indicio de un fuerte desequilibrio entre los costes de producción de comunicaciones de larga distancia y los precios en el mercado a favor de éstos. La competencia se establece y actúa con rapidez, baja los precios y va modificando los grandes parámetros que enmarcan este mercado en límites más armonizados. Con ello, muestra aquí la competencia toda su potencialidad.

En sentido contrario se manifiesta la falta de competencia en la provisión de acceso a los usuarios normales. Su aparición está condicionada por los largos plazos requeridos para realizar las inversiones necesarias, pero la sensación percibida de los operadores entrantes no se refiere sólo al tiempo, sino a lo ingrato de tal empeño. Su perceptible desgana contrasta violentamente con las enormes inversiones que, en forma de subvención a los terminales, están avanzando los operadores de móviles para facilitar el acceso a sus redes, con plazos previstos de recuperación no necesariamente más cortos que los que puedan jugar para el despliegue de redes fijas. Es la falta de atractivo de este segmento en sí mismo o frente a otros lo que expresan aquellos comportamientos con más fuerza que cualquier otro dato disponible.

Algunos operadores entrantes han decidido desplegar redes modernas de acceso especialmente adaptadas a un segmento selecto de clientes capaces de reconocer y retribuir ofertas más adaptadas a sus necesidades que la oferta general propia de un mercado en monopolio. Estos operadores dependen menos de las condiciones de interconexión que acuerdan con Telefónica y más de sus propios recursos. Su experiencia pone de relieve las dificultades que se asocian a la construcción de nueva infraestructura, sobre todo si ha de desplegarse utilizando el dominio público urbano. El desarrollo de su negocio, por otra parte, pareciera poner un punto de realismo en cuanto a aquellos segmentos del mercado presuntamente insatisfechos por la oferta del antiguo monopolio y ávidos de acogerse a otras ofertas. Probablemente encontrarán que no podrán cons-

truir tanto sobre la base de una supuesta insatisfacción como sobre la base, mucho más saneada, de la demostración de los beneficios reales que pueden brindar a sus clientes.

Los operadores de cable parecen haber apaciguado algo sus aprensiones. Conscientes de la enorme importancia de las obligaciones asumidas por ellos, temerosos de una competencia potencial de nuevos operadores acogidos al régimen nuevo y, en consecuencia, muy aligerados de obligaciones, han venido a dar en una actitud menos inquieta, más decidida, y quizá más consciente de que la posición de ventaja en el tiempo de la que disfrutaron, si no suficiente para perfeccionar el despliegue de sus inversiones antes de que la competencia se presentara, sí les ha permitido mantener ventaja frente a despliegues alternativos de otros operadores.

El modelo de negocio de los operadores de telecomunicaciones por cable se enmarca en unas condiciones especialmente rigurosas, invocando un perfil de inversor comprometido, estable y con visiones a muy largo plazo. Vienen realizando más inversiones tangibles y permanentes por cada cliente que las practicadas en otros negocios, pero la continuidad de su esfuerzo y la cierta rutinización de sus operaciones desprenden el mensaje de que han venido trabajando en la construcción de un poderoso recurso para los nuevos servicios.

Basta considerar que los operadores del cable han invertido el 12% del conjunto del sector, han alcanzado a un 10% de los hogares, crean el 3% del empleo, pero han obtenido unos ingresos que no llegan al 0,5% del conjunto total.

Su campo original de actuación es el de las comunicaciones locales y de proximidad, precisamente el más rebelde a la competencia y el más afectado por la intervención. Deben percibir que los mayores riesgos de su negocio vendrían de un cambio en las reglas, bien porque permitieran la implantación de competidores con menos obligaciones, bien porque cambiaran las condiciones que se apliquen a Telefónica en servicios en los que compiten.

Por cuanto se refiere al mercado de las comunicaciones móviles, el modelo establecido previamente a la Ley General de Telecomunicaciones y basado en una competencia limitada por la disponibilidad de radiofrecuencias, ha seguido produciendo un progreso verdaderamente espectacular en todas las dimensiones del negocio. El número de clientes ha aumentado en más del 130% durante 1999, el número de minutos consumidos ha crecido más del 75%, la facturación ha aumentado en un 53% y la inversión en un 96%. Todo ello dibuja un mercado muy dinámico, en el que los operadores están haciendo un gran esfuerzo inversor, están consiguiendo una extensión de la base de clientes especialmente destacada, mientras que a un ritmo menor aunque siempre muy vivo se desarrolla el volumen de los servicios consumidos y de la facturación asociada.

Ha sido importante en esta etapa la evolución a la baja de los precios de las comunicaciones móviles, hasta un 18% si se incluyen las cuotas de alta y de abono de la modalidad de postpago, y hasta el 32% si se considera solamente el precio de los minutos consumidos. Pero aun han destacado más los efectos de la competencia en el aumento del número de terminales.

Los operadores de móviles se han prevenido también para presentar al mercado ofertas combinadas de telefonía fija y móvil, a cuyos efectos han solicitado licencias para telefonía fija. Sin embargo, los efectos en el mercado de esta convergencia fijo-móvil aún no han lucido durante 1999 en términos que pudieran ser ni remotamente comparables a la evolución de los parámetros anteriores. Un fenómeno cada vez más visible es el crecimiento de los ingresos que perciben los móviles por la terminación de llamadas que originan los abonados a la telefonía fija. Ciertamente, la decisión de hacer que toda la numeración aplicable a terminales móviles comenzara con 6, facilita para cualquier usuario una clara identificación de la tarifa que se le aplicará cuando marque un número de este rango, pero no se le han brindado facilidades para que, si no le satisface el precio, tenga alguna alternativa práctica. Probablemente, diferen-

ciar y competir por los abonados a la red fija no incentiva hoy a los operadores de comunicaciones móviles. El resultado es que los precios de interconexión que solicitan los operadores móviles para que los operadores de telefonía fija terminen llamadas en sus redes constituyen un ejemplo de monotonía perfectamente homolizable a la que existiera en un mercado monopolizado. La imaginación comercial se vence hacia los terminales móviles a quienes se brindan fórmulas incentivadoras para que a su vez ellos induzcan ser llamados desde otros terminales a quienes no alcanza tan rico despliegue de ingenio comercial.

A la vista de las diferencias de comportamiento en los mercados, puede pensarse que el atractivo tan diferente que ofrecen el negocio de la telefonía móvil y el de la telefonía fija no se funda solamente en la naturaleza de cada negocio, sino en la diferente forma de sentir el efecto de la competencia por el diferente régimen a que se somete en cada mercado. Abundando en ello, en España y en otros países se han abierto procesos para conceder licencias de tercera generación de móviles, cuyos resultados han sorprendido por el enorme atractivo que ha supuesto tal tipo de concesiones para los inversores. En España se adoptó un sistema de concurso, pero lo que ha llamado la atención fue el sistema de subastas aplicado en el Reino Unido, determinando unos desembolsos por obtener una concesión que nadie pudo prever. La subasta representa un ejercicio vigoroso, impecable y transparente de competencia, pero que llega justamente hasta que se produce la selección de los ganadores. A partir de ese momento, que es cuando la competencia comienza a manifestarse directamente en beneficio de los ciudadanos, su estímulo cambia de naturaleza. Se ha hecho toda clase de racionalizaciones sobre cómo resultará de efectiva la competencia en la fase posterior a la resolución de las subastas, que es la que realmente importa para los ciudadanos, con los argumentos más ingeniosos, con los arropados en una base teórica más desarrollada, con los acogidos al sentido común, y sus valoraciones son verdaderamente dispares.

El mercado de alquiler de circuitos, con una cifra de 136.000 millones de pesetas al año y un crecimiento del 7% se ha desenvuelto en condiciones relativamente más favorables de lo que señalan los parámetros anteriores. En efecto, bajo esa cifra se engloba un aumento de la capacidad media de cada circuito próximo al 30% mientras que el precio medio del circuito ha disminuido un 17%. Aunque de rápida evolución a la baja, sigue siendo un mercado caracterizado por unos precios altos, probable indicio de oportunidades para una competencia que debe contar inevitablemente con una mayor disponibilidad de infraestructura de transmisión.

En nuestro país los precios de Telefónica están regulados a un nivel que debiera hacer del alquiler de circuitos un negocio atractivo para sus competidores, por lo que cabe esperar buenos resultados en cuanto haya un despliegue de redes que necesita algún tiempo.

Este mercado es una de las preocupaciones recurrentes en los ámbitos internacionales y es en los precios de estos circuitos en los que el mercado español no presenta ventajas con respecto a otros países europeos, que a su vez quedan muy desfavorecidos frente al mercado de los Estados Unidos.

En el mercado de transmisión de datos se alcanzó un volumen de facturación de 90.000 millones de pesetas que representa un aumento del 11% en 1999 respecto a 1998. Con ello, se mantiene la tónica contenida de evolución de los años anteriores. Incluso considerando la incorporación de los proveedores de acceso a Internet como consumidores de transmisión de datos el crecimiento de estos servicios resulta moderado, contrastando con el despegue de actividades y de usuarios finales en la red Internet.

La telefonía en grupo cerrado de usuarios ha servido durante 1999 de escenario para algunos episodios en la pugna competencial de las comunicaciones telefónicas que resultan reveladores. Las tarifas reguladas de Telefónica en

materia de servicio telefónico se han alterado a la baja en numerosas ofertas aprobadas también por la Comisión Delegada de Asuntos Económicos. Al margen de esta regulación de precios, Telefónica intentó la captura de porciones importantes de las conferencias telefónicas empresariales extendiendo el concepto de telefonía en grupo cerrado de usuarios más allá de lo que pareciera lógico a la CMT. Con ello, sustruía estas comunicaciones empresariales al régimen de regulación de precios pudiendo rebajarlos hasta unos límites imposibles de emular por la competencia.

Dos observaciones pueden desprenderse de estos hechos. La primera, que cuando los consumidores hacen un uso intensivo del servicio telefónico compensan crecientemente los costes, señalando una estructura de costes poco sensible al tiempo de uso que se haga de las instalaciones y servicios. La estructura de los precios regulados, sin embargo, depende muy linealmente del tiempo de uso, lo que sugiere la dificultad de armonizar la relación entre precios y costes en cuanto cambien los parámetros típicos de tiempo de consumo, bien sea por evolución año tras año o bien por diferenciación entre unos y otros tipos de usuarios.

La segunda observación hace referencia a los márgenes a los que se muestra dispuesta a renunciar Telefónica para segmentos selectos de los consumidores y la viva petición de amparo que provoca en sus competidores, lo que vuelve a ser indicio de una desarmonía estructural que el estado actual de la competencia no puede resolver aun.

Una estructura de precios menos dependiente del tiempo de uso y, eventualmente, de la distancia que alcanza la comunicación, parece que será más natural en un mercado futuro liberalizado, equilibrado y estable.

A pesar del efecto inmediato que supone no admitir unas ofertas que se perciben por las empresas como muy interesantes, la Comisión se ha visto obligada a disciplinar estos comportamientos en beneficio de un arraigo de la com-

petencia que de otra forma quedaría desalojada o muy debilitada en sus inicios, con efectos persistentes.

En el ámbito audiovisual 1999 se ha caracterizado, desde la perspectiva de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, como el año en el que el Gobierno ha desarrollado una base reglamentaria adelantada para introducir la tecnología digital en la radiodifusión y en la televisión. El modelo elegido inicialmente establece un cuidadoso equilibrio entre la competencia y la seguridad respecto a las inversiones de los distintos agentes.

Por otro lado, se aproximan los efectos que pudieran derivarse de una multiplicidad de sistemas de acceso condicional, cada uno de ellos vinculados a una oferta audiovisual digital, aunque a todos se exige que resulten inmediatamente abiertos y compatibles. Comienzan también a identificarse otros posibles cuellos de botella perjudiciales para una buena estructura del mercado cuales son los interfaces de aplicación de programa o las guías electrónicas de programación. Sin embargo, las tomas de posición con respecto al mercado por parte de los distintos operadores se han producido con más sosiego y con planteamientos menos encastillados en el dominio de algún cuello de botella, lo que debe interpretarse como un signo de que en la aproximación a este mercado priman ahora otras preocupaciones más saludables para su desarrollo.

Dentro del audiovisual, aquella televisión que tiene carácter de medio de comunicación social sigue conceptuándose como servicio público esencial, escapando a las reglas del mercado liberalizado de las telecomunicaciones. La convergencia inducida por la aplicación de las mismas tecnologías digitales representa un primer paso que algún efecto producirá en el régimen de concesiones hasta que la convergencia de los negocios justifique adaptar definitivamente la televisión a un modelo en convergencia. La televisión difundida en abierto que justifica su carácter de medio de comunicación social cumpliendo los objetivos de un servicio público

esencial extiende esta caracterización de una forma imprecisa hacia el sector audiovisual en su conjunto, mucho más variado y más rico.

En el marco regulatorio actual, el desarrollo en competencia en el sector audiovisual no ha determinado durante 1999 problemas mayores de los que estuvieron presentes anteriormente. Los contenidos y su escasez han surgido como nuevas cuestiones que invocan ya un marco más amplio que el actual.

Disponer de una reglamentación sectorial de la competencia menos actualizada en el audiovisual que en las telecomunicaciones condiciona el respaldo a diversas formas de intervención de la Comisión en este mercado. De ahí que se ensayara en 1998 un modelo de autorregulación mediante la creación de Capítulos del Audiovisual que suscitó recelos entre los operadores más importantes precisamente por la participación de la CMT.

Durante 1999, la CMT optó por retirarse para dar ocasión a la creación independiente del sistema de autorregulación más aceptable para el sector. No se ha producido, derivando alguna iniciativa en fórmulas de asociación de una parte del conjunto de operadores para defender sus intereses frente a otros.

Sin embargo, el modelo de autorregulación concebido por la CMT para este sector, en ausencia de normas más preceptivas, parece gozar ahora de cierto favor entre las autoridades europeas como modelo a extender en la próxima etapa para las telecomunicaciones. Ante la convergencia, no cabe descartar ninguna hipótesis de modelo regulatorio, por lo que debe seguirse muy de cerca una evolución que será importante.

La televisión de pago ha aumentado su clientela en un 18% y la publicidad ha provisto un 10% más de recursos para este sector.

A pesar de la avanzada regulación de la radio y la televisión digital, queda pendiente la armonización del marco jurídico que afecta al conjunto de los medios de comunicación, ya que el actual

resulta de una serie de aportes singulares, correspondientes a épocas históricas bien diferentes, en el que han influido puntos de vista de poderes públicos nacionales, autonómicos y locales. Los contenidos de este Informe sobre el audiovisual resultan suficientemente expresivos de una situación quizá justificada, pero que agradecería un planteamiento menos respetuoso con el pasado y más generoso con el futuro.

Las actividades en Internet en España no se han desarrollado con el mismo ímpetu que en otros países. El efecto dinamizador que en su momento pudo tener Infovía en nuestro mercado ha desaparecido con la desaparición de ese modelo, y la evolución en 1999 siguió con una cierta languidez justificada por la falta de una estructura de tarifas telefónicas para el acceso a Internet suficientemente interesante para el mercado.

Una derivación menor de este negocio, un indicio revelador también, lo constituye el hecho de que algunos operadores de telecomunicaciones en competencia con Telefónica, provistos de acuerdos de interconexión con ésta, han encontrado una oportunidad en atraer tráfico que termine en centros de acceso a Internet conectados a su red telefónica. El operador percibe de Telefónica el precio de interconexión de terminación local en su red, precio vinculado al tiempo de uso. En general, son los abonados de Telefónica quienes originan las llamadas que terminan en tales centros, y también quienes pagan a Telefónica el importe total de estos accesos, una de cuyas partes se transfiere al operador que dispone el centro de acceso a Internet.

En esas condiciones, la aplicación de descuentos a llamadas a Internet ha tropezado con dificultades en cuanto los operadores entrantes no quieren renunciar a los ingresos vinculados al tiempo de uso en beneficio de unos clientes que quieren precios independientes del tiempo de uso, clientes que no identifican claramente al operador nuevo como aquél que les sirve y a quien eligen cuando marcan un número de acceso a Internet.

Dos consideraciones cabe hacer reflexionando sobre estos comportamientos en el mercado. De una parte, que los precios de interconexión practicados para la terminación de las comunicaciones locales con destino hacia Internet retribuyen en términos atractivos los costes en los que pueda incurrir un nuevo operador. Bien cierto que esto es aplicable a usos intensos y a comunicaciones de larga duración, lo que nuevamente puede señalar la desproporcionada estructura entre costes de los servicios y precios vinculados al tiempo de uso. De otra parte, señala algunas fragilidades de un modelo telefónico en el que el cliente que origina la llamada suele ser quien toma la decisión y quien paga el precio de la llamada, y en consecuencia es el objeto natural de atención competitiva por parte de los distintos operadores. Pero, cuando un operador obtiene ingresos por terminar llamadas en su red, como en llamadas de interconexión, en llamadas a red inteligente o en llamadas a los móviles, puede bien ocurrir que desaparezca el estímulo en este operador por servir a quien toma la decisión de comunicarse y paga por ello, pero que difícilmente le identifica de entre las opciones que quedan a su alcance.

Ha aumentado el número de ofertas gratuitas de acceso a Internet, señalando ya líneas por las que este negocio va a ser desarrollado: el comercio electrónico y la publicidad. Sin embargo, a pesar de la duración apreciablemente mayor de las comunicaciones de Internet, el número total de minutos consumidos en España ha sido de 7.000 millones, lo que representa una fracción todavía muy reducida del conjunto de las telecomunicaciones españolas.

La actividad más relevante en Internet ha sido la creación de portales. Casi todos los operadores importantes de telecomunicaciones españoles están ofreciendo servicios de acceso a Internet directamente o a través de filiales, y algunos de ellos han desarrollado portales que desbordan de una forma natural el ámbito del mercado español.

El fenómeno más importante, extremadamente vistoso, ha sido la avidez de los inversores por

participar en las empresas de Internet o, en sentido más amplio que invoca ya una convergencia en el plano financiero, las empresas de la «nueva economía».

Los emprendedores han recuperado el liderazgo en la evolución de estas empresas, devolviendo a la reglamentación su posición normal, por detrás de los hechos. A iniciativa de los emprendedores se han desarrollado los movimientos financieros más imaginativos y sorprendentes, pero no ha alcanzado el mismo grado de madurez la producción de servicios que salgan al encuentro de un consumo, pareciera que tocado de la misma avidez que el mercado financiero, pero que debe mostrar sus perfiles reales y su adecuación a unas ofertas de servicios que han de llegar.

La orientación de los empresarios, no sólo en Internet, sino en todos los sectores tocados por la convergencia, ha cambiado de foco, ganando peso la opinión de los inversores frente a la valoración de los clientes (la formulación más expresiva es el objetivo de crear valor para los accionistas.) Sin duda, ambos aspectos están relacionados, pero la relación entre inversores y clientes no suele ser directa, sino intermediada por el empresario. Hay una cierta posibilidad de desfase entre la valoración de los clientes de una empresa y la de los inversores que se puede poner más de manifiesto en momentos de cambio rápido y profundo. Ello aconseja una actitud prudente a la CMT y no sólo en el ámbito de Internet, sino también en el de los móviles o en otros. Si fracasaran las expectativas de negocio que suponen las altas valoraciones de los inversores, la competencia puede sufrir las presiones más fuertes.

Dos capítulos de este Informe Anual presentan la actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y su organización, estructura y resultados de la administración de sus recursos.

Como comentario general habría que reconocer que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones ha dispuesto de los medios necesarios

para atender a la resolución de todos los conflictos y consultas que se le han planteado. Durante 1999 se ha pasado de una primera fase en la que todo asunto era nuevo y en su resolución se sentaban las bases para resolver asuntos similares, a una etapa en la que la mayoría de los asuntos tiene ya algún precedente y puede resolverse con mayor facilidad para la Comisión y con mayor seguridad para los interesados. Tenemos constancia de la asiduidad con la que se consultan nuestras Resoluciones, no sólo por los directamente afectados por ellas, sino también por los profesionales y estudiosos de la regulación del sector.

La organización original es tributaria, inevitablemente, de las personalidades de quienes nos integramos en la Comisión en el primer momento. Abordando ya una etapa de madurez en la que la Comisión no sólo pueda responder a la emergencia de solicitudes externas, sino que pueda reflexionar sobre experiencias vividas y adelantar el estudio de escenarios futuros, se empieza a perfilar la ocasión para rediseñar la organización interna de la Comisión en busca de una mayor capacidad de reflexión y comunicación de inteligencia, y de un carácter más insensible a las personalidades individuales de quienes nos incorporemos a ella. El reconocimiento que merece la aportación de los Consejeros que dejaron la Comisión en 1999, del Secretario que pasó a Consejero y del Director que nos dejó, se corresponde con una disposición personal muy por encima de lo exigible y de lo esperable, valiosa hasta lo imprescindible en el inicio de nuestra actividad. La organización no debiera requerir tan singulares disposiciones personales con carácter permanente.

Por cuanto se refiere a las relaciones internacionales, también en este Informe se da cuenta de la participación de la Comisión en distintos foros. Destaca la más consolidada personalidad del Grupo de Reguladores Independientes (IRG) que durante 1999 ha orientado mucho de su actividad a analizar y brindar sugerencias para la revisión del marco reglamentario europeo de las telecomunicaciones. Sin embargo, se pueden concebir muchos otros asuntos que se

beneficiarían de una cooperación más estrecha y más intensa por parte de los reguladores europeos incorporados a este foro. Sería un germen apropiado de una Autoridad Reguladora europea de las telecomunicaciones y del audiovisual, pero ello no supone sólo que el IRG esté dispuesto, sino que precisaría de un impulso, quizá venido desde las autoridades europeas, para determinar unos perfiles homogéneos para las Autoridades Nacionales de Regulación. No parece haber sido ésta la posición adoptada por la Comisión Europea hasta el momento, mientras que los Estados Miembros probablemente no se han sentido animados a armonizar sus criterios respecto a la distribución de funciones regulatorias entre las distintas instituciones nacionales.

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se ha adelantado a hacerse disponible y participar cuando se ha planteado una cooperación con terceros países que, desde España, pudiera atenderse con una especial sensibilidad. Tal es el caso de la colaboración de la UE con Polonia o la participación en el primer encuentro de telecomunicaciones entre la Unión Europea y Mercosur.

En resumen, el Informe presenta una situación de la que han desaparecido muchas conjeturas y han aparecido hechos reales sobre la apertura del mercado de las telecomunicaciones en España. Destaca el hecho de haber alcanzado una posición reglamentaria, en algunos aspectos, no superada por ningún otro país: radiodifusión y televisión digital, bucle de abonado vía radio, tercera generación de móviles han sido decisiones verdaderamente avanzadas. La competencia ha hecho progresos en la adquisición de cuotas de mercado superados por muy pocos países. La reducción de precios y la diversidad de ofertas comerciales han sido también destacadas en el conjunto europeo. Pero la situación queda aún muy lejos de la que pudiera darse como satisfactoria. Persisten desequilibrios entre las comunicaciones locales y el resto y, como en los demás países, no están próximas unas comunicaciones con la velocidad, la calidad, la disponibilidad y los precios que la tecnología actual hace posibles.

Aunque la apertura de las telecomunicaciones sigue siendo la gran dificultad que resolver, los criterios y la dirección del proceso han quedado ya bien definidos y se puede progresar sin dejarse llevar de las inevitables vacilaciones que suscita la competencia cuando sustituye a la intervención responsable. De otra parte el horizonte invoca ya otras cuestiones y oportunidades para cuyo aprovechamiento es absolutamente necesario el soporte de un excelente sistema de telecomunicaciones, pero que ya no se satisface sólo con ello. Los servicios audiovisuales, sobre todo los dotados de interactividad, y la potenciación de ese gran instrumento comunicador que representa Internet con las primeras aplicaciones de comercio electrónico atraen inevitable y justificadamente toda la atención que se les pueda prestar desde los poderes públicos en respaldo de las iniciativas empresariales.

Como conclusión, la competencia en este sector ha mostrado su enorme potencia donde ha podido jugar efectivamente; se van desvelando áreas en que la competencia tiene dificultades para establecerse, áreas en las que su ejercicio debe hacerse compatible con la protección de otros valores y áreas en las que provoca cierta sensación de falta de control; produce riesgos e incomodidad, rechazo en suma, entre los más establecidos y no siempre resulta grata para todos, incluidos los ciudadanos en algunas fases; no es el único instrumento con el que abordar la promoción de la *Sociedad de la Información*, aunque sí es el prerequisite de cualquier otra medida promotora que se quiera aportar a este desarrollo; y, como una forma de libertad que es, debe jugar con reglas estables que definan sus límites, pero aún dentro de ellos no se implantará ni se mantendrá sin ayuda, será necesario defender la competencia activa y persistentemente.

José María Vázquez Quintana
Presidente
Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

I. El mercado de las telecomunicaciones en 1999

I El mercado de las telecomunicaciones en 1999

1. SISTEMA DE ANÁLISIS

1.1. Descripción del método utilizado

La CMT pretende dar una visión lo más aproximada posible del sector de las telecomunicaciones ⁽¹⁾ en España en el año 1999, tanto desde una perspectiva estática, esto es, describiendo la estructura del sector desde el punto de vista de la oferta, de los operadores que compiten en él, como dinámica, analizando la evolución de las distintas magnitudes relevantes asociadas al sector para los tres años en que se dispone de información.

Es ésta la principal novedad con respecto al Informe Anual CMT 1998: la posibilidad de llevar a cabo un análisis de carácter dinámico. Al disponer de información correspondiente a 3 años (1997, 1998 y 1999) ha sido posible realizar un seguimiento de la evolución tanto del despliegue de infraestructuras como de los principales indicadores del mercado, así como apreciar las tendencias que se registran en los diversos mercados.

Los datos de caracterización de infraestructuras y mercados han sido estimados por la CMT a partir de información suministrada por los operadores del sector de telecomunicaciones.

Al efecto citado en el primer párrafo, y considerando la naturaleza peculiar del sector económico que se analiza, se ha estructurado el análisis en los puntos siguientes:

A) El mercado de las telecomunicaciones en la economía española

En este primer apartado se describe en términos macroeconómicos el sector, poniéndolo en referencia con otras macromagnitudes de la economía del país. La finalidad no es otra que mostrar

(1) Entiéndase incluidos en lo que se llamará en este Informe 1999 «sector de telecomunicaciones» los mercados de servicios de telecomunicaciones, audiovisuales, telemáticos e interactivos.

de qué forma el sector que nos ocupa influye en el desarrollo de toda la economía nacional.

El dato principal en este apartado es la facturación total del sector, valor que revela la cuantía del mercado de las telecomunicaciones en España. Asimismo, para 1999 se ha introducido el concepto, más adecuado para el estudio de mercado, de facturación por servicios finales al cliente, excluyendo de la cifra agregada las cantidades debidas, principalmente, a servicios de interconexión. A los efectos de posibilitar el estudio evolutivo, se ha recalculado dicha cifra para el año 1998.

Otros datos representativos son el número de puestos de trabajo que proporciona el sector así como las inversiones realizadas.

B) Las infraestructuras de telecomunicaciones en España

El sector de las telecomunicaciones se caracteriza por la prestación de servicios a sus clientes, basándose casi exclusivamente en el uso de infraestructuras de telecomunicaciones.

Si bien tradicionalmente las infraestructuras o redes de telecomunicaciones han estado muy ligadas a los servicios prestados mediante ellas, en la actualidad la tendencia es la contraria: cada vez más los servicios resultan independientes de las infraestructuras utilizadas.

Así, tradicionalmente, la red de telefonía era sustancialmente diferente de la red de datos o de la de transporte de vídeo. Estas diferencias se están difuminando en la actualidad, debido a avances tecnológicos como la digitalización, la compresión de imágenes y la mayor velocidad soportada por las redes.

En estas condiciones de separación de infraestructuras y servicios parece interesante abordar la descripción de las primeras separada de los segundos. Y así se plantea en el Informe 1999.

Para la descripción de las infraestructuras de una forma agregada se ha asumido un modelo

genérico según el cual los elementos de las infraestructuras se pueden clasificar en tres tramos de red:

a) Red de transporte o troncal

Consistente en los medios de transmisión para el transporte de información al por mayor. Típicamente, son medios de capacidad muy superior a la disponible para el cliente final. Dentro de este tramo están los siguientes segmentos de la red:

- Los elementos de transmisión que permiten la comunicación entre centrales de una red telefónica.
- Los elementos de transmisión que permiten la comunicación entre conmutadores en una red de paquetes.
- Los anillos troncales en las redes de cable.
- Los cables submarinos, con independencia de la información que transporte.
- Los transpondedores en satélites, se utilicen para transporte o para difusión directa, así como las estaciones terrenas que elevan la señal al satélite.
- Los elementos de transmisión utilizados para llevar la señal de televisión convencional a los emisores.

Asimismo, y como novedad respecto a 1998, se dan magnitudes sobre el uso de «fibra oscura» en las redes de transporte de los distintos operadores de telecomunicación.

b) Elementos de conmutación

En este apartado se recogen todos aquellos elementos o dispositivos que, de una u otra forma, aportan capacidad de encaminamiento o dotan de inteligencia a los medios de transmisión. En suma, aquellos elementos que condicionan el camino seguido por la señal y son imprescindibles para que ésta llegue desde el origen a su destino. Se incluyen los siguientes elementos:



- Centrales de conmutación de voz y concentradores en redes telefónicas.
- Conmutadores de paquetes, en redes de datos.
- Elementos de inteligencia de red y servidores de todo tipo (vídeo bajo demanda, acceso a Internet...).
- Cabeceras de las redes de cable.
- Elementos específicos de las redes de telefonía móvil, como HLRs...

c) Red de distribución

Bajo esta denominación se recogen todas las infraestructuras que permiten llevar la información al cliente desde el último elemento de conmutación. Constituyen, en esencia, los medios necesarios para prestar el servicio al cliente. Aquí se incluyen las siguientes infraestructuras:

- Bucle de acceso a la red telefónica básica; accesos básicos y primarios a la Red Digital de Servicios Integrados.
- Puertos para acceso a las redes de datos.
- Estaciones base en redes de servicios móviles.
- Estaciones emisoras y reemisoras para difusión de servicios audiovisuales.
- Accesos de las redes de cable, con independencia del modo.
- Antenas parabólicas instaladas, tanto colectivas como individuales.

Junto a estos conceptos, ya manejados en el Informe 1998, se introduce como novedad información relacionada con las emisoras de radio-difusión y las redes de acceso de los proveedores de servicios de Internet.

Como se observa, el modelo utilizado asume implícitamente la separación entre red de distribución y de transporte, lo que implica una

cierta vinculación entre red de distribución y servicio prestado.

Junto a la caracterización estática y dinámica de las infraestructuras de telecomunicaciones en España se aporta en este apartado una estimación de las inversiones previstas realizar durante 2000, desglosadas por los conceptos anteriores.

Por último, ha de tenerse en cuenta que las infraestructuras caracterizadas corresponden a las utilizadas para dar servicios a terceros, sin incluirse aquellas que utilizan ciertas entidades para la autoprestación de servicios (como es el caso de las empresas eléctricas, Gas Natural, Renfe o ciertas Comunidades Autónomas). En caso de que dichas infraestructuras se hayan cedido a operadores de telecomunicaciones para la prestación de servicios, sí que estarían incluidas.

C) Mercados de referencia analizados

Una vez descrita la situación de las infraestructuras disponibles en el mercado nacional para la prestación de servicios de telecomunicación, corresponde el turno a la caracterización de los servicios prestados mediante dichas infraestructuras.

A efectos del análisis, se ha dividido el sector global en diversos mercados de referencia, atendiendo a criterios de homogeneidad de la oferta así como a consideraciones de tipo legal, que, de alguna forma, «crean» mercados diferentes.

Los mercados de referencia que se analizan son los siguientes:

- Telefonía fija.
- Servicios móviles.
- Alquiler de circuitos.
- Transmisión de datos.
- Comunicaciones corporativas.

- Transporte y difusión de señal audiovisual convencional.
- Servicios telemáticos e interactivos (Provisión de servicios de acceso a Internet).
- Servicios audiovisuales.

Para cada uno de los mercados relacionados se ha aplicado el siguiente esquema de análisis:

- **Definición del mercado:** se identifican los servicios incluidos dentro de cada mercado, y se da una descripción conceptual de los mismos, sin detenerse en la forma técnica concreta en que se prestan. Como se ha dicho, los servicios incluidos dentro de un mercado presentan cierta homogeneidad y están fuertemente relacionados.
- **Identificación de agentes intervinientes:** a la vista de los servicios incluidos en el mercado, se identificarán los principales actores que compiten realmente en él, tratando de hacer abstracción del título habilitante que poseen.
- **Caracterización del mercado:** en este apartado se establecen las cuotas de mercado de cada uno de los agentes, basado en el criterio exclusivo de ingresos de los agentes por los servicios incluidos en el mercado.
- **Tendencias:** bajo este nombre se incluirán otra serie de indicadores específicos de cada uno de los mercados de referencia analizados, que sirvan para mejor caracterizar sus peculiaridades específicas. Son indicadores que permiten explicar o matizar las cuotas de mercado mostradas en el apartado anterior.

Junto con el análisis estructural del sector de las telecomunicaciones, se aporta en el capítulo un estudio comparativo de los distintos mercados de referencia analizados en el que se da medida del grado de competencia en cada uno de ellos. De nuevo, destaca la inclusión de indicadores dinámicos (junto a los estáticos usados en 1998) para medir esta competencia.

2. EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN LA ECONOMÍA DE ESPAÑA

El sector de las telecomunicaciones es uno de los fundamentales para el desarrollo de la economía mundial. Hoy en día, la drástica transformación y la continua innovación que está viviendo condiciona de gran manera el desarrollo y la configuración del resto de los sectores productivos, porque es uno de los de mayor crecimiento en la economía mundial.

1999 ha sido el primer año de liberalización plena del sector en España. Se ha caracterizado principalmente por la aparición de un gran número de agentes en el mercado que contribuyen a la configuración de un mercado en competencia. Los beneficios para el consumidor en términos de precios menores, mayor oferta de servicios y mayor innovación ya se han empezado a notar.

Se trata aquí de poner en relación, desde un punto de vista económico, el sector telecomunicaciones con el global nacional. En él se cuantifica de forma detallada la importancia de las telecomunicaciones dentro del panorama económico español y se relaciona con las principales variables macroeconómicas nacionales.

2.1. Facturación del sector de las telecomunicaciones

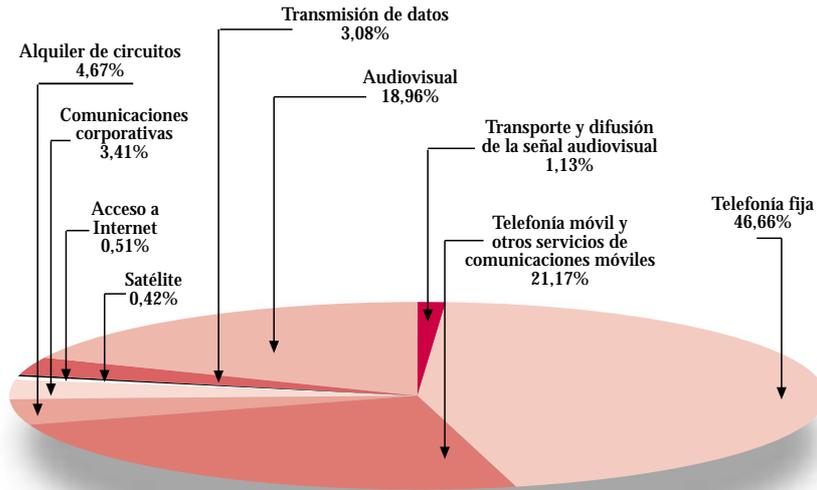
La facturación del sector de las telecomunicaciones en España en el año 1999 se situó en torno a los 3,5 billones de pesetas, lo que supone un incremento del 19% respecto a la cifra de 1998.

Dicha cifra incluye servicios intermedios (principalmente, servicios de interconexión), venta de terminales, y subvenciones públicas, siguiendo los criterios utilizados en el informe de 1998. No obstante, parece más adecuado computar únicamente la facturación por servicios finales, por lo que éste será el criterio que se utilizará en el resto del apartado. Computada de esta forma,

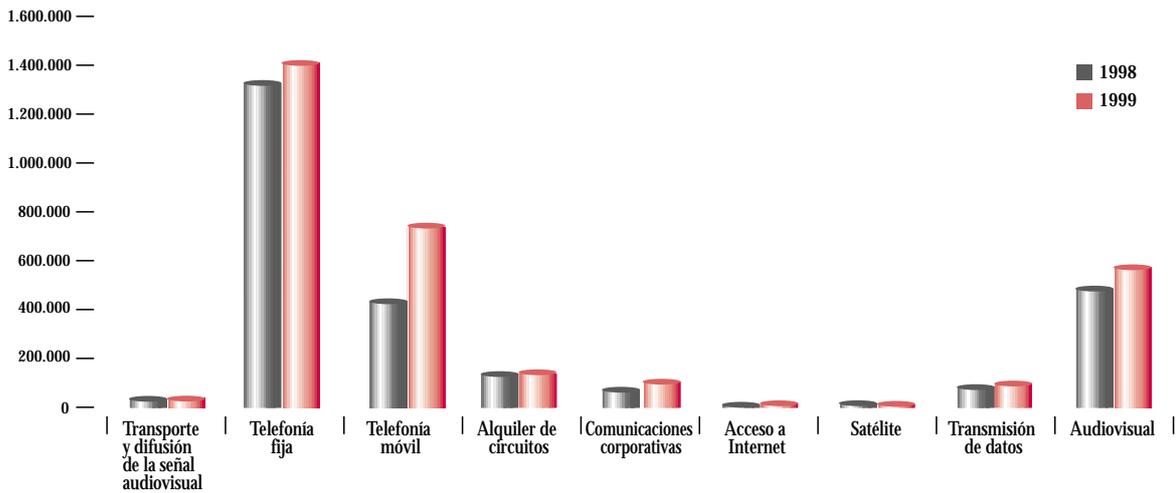
la facturación del sector de las telecomunicaciones por servicios finales asciende a 2,92 billones de pesetas. Por servicios, el porcentaje mayor de

ingresos correspondió a la telefonía fija (46,66%), seguido de la telefonía móvil (21,17%) y de los servicios audiovisuales (18,96%).

FACTURACIÓN POR SERVICIOS FINALES DE TELECOMUNICACIONES EN 1999



FACTURACIÓN POR SERVICIOS FINALES



Con relación al año 1998, la facturación por servicios finales ha aumentado en un 16,7% (en el año 1998 la facturación por servicios finales fue de 2,5 billones de pesetas).

El mercado que ha registrado un mayor crecimiento ha sido el de la telefonía móvil, cuya facturación aumentó en un 46%.

El peso de la telefonía móvil sobre el total del sector pasó del 17% de la facturación en 1998 al 21,17% en 1999.

La facturación del mercado de telefonía fija aumentó en un 6% por lo que su peso sobre la facturación total ha disminuido considerablemente (del 51,2% en 1998 al 46,66 en 1999).

La facturación del audiovisual aumentó en línea con el total del sector, por lo que su peso sobre la facturación se mantiene.

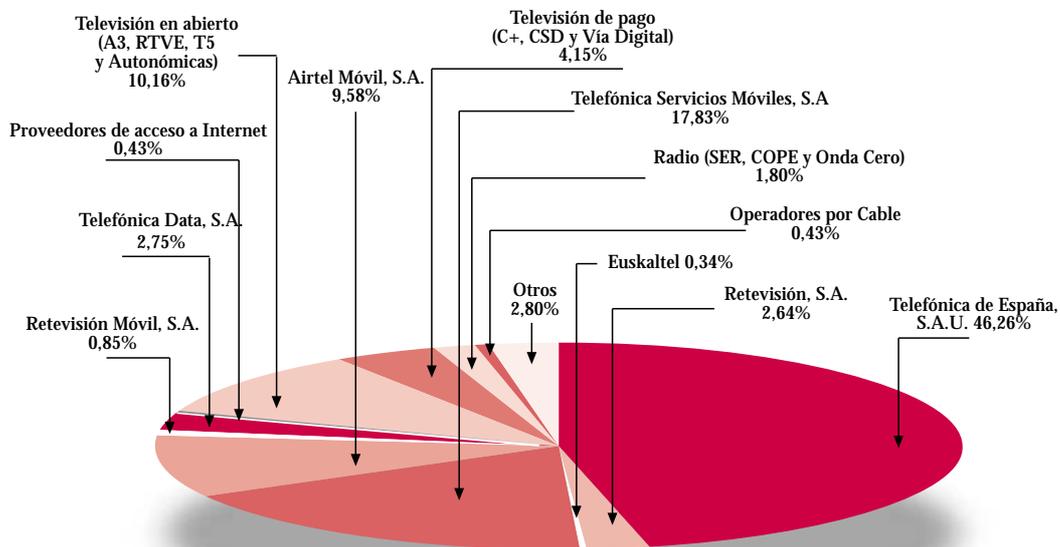
Del resto de los mercados destaca el crecimiento del segmento de las comunicaciones corporativas (46% respecto a las cifras de 1998) y de la provisión de acceso a Internet (60%).

La facturación por servicios finales del sector de las telecomunicaciones representa un 3,14% del Producto Interior Bruto. Su peso relativo sobre el total producido en el país se ha incrementado respecto al año anterior en un 3,64%.

La facturación por habitante se situó en torno a las 74.000 pesetas, lo que supone 11.300 pesetas más que en 1998. La facturación por empleado ascendió a 33,2 millones, aumentando en algo más de 7 millones de pesetas en relación con el año anterior.

Por operadores, Telefónica de España, S.A.U., acaparaba el 46,26% de los ingresos totales por operaciones. Su peso en el sector ha descendido 7 puntos porcentuales respecto al año 1998. Destaca la importancia de los operadores de telefonía móvil, que conjuntamente superaron el 28% de los ingresos del sector. Las televisiones en abierto facturaron el 10,16% y las de pago el 4,15%. El Grupo Telefónica redujo sensiblemente su peso en el sector, pasando del 71,4% en 1998 al 67% en 1999.

INGRESOS POR OPERACIONES DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES POR OPERADOR EN 1999



2.2. Beneficios netos del sector de telecomunicaciones

Los resultados de explotación (excluyendo el sector audiovisual) ascendieron a algo más de 390.000 millones de pesetas. Estos resultados corresponden principalmente a los operadores de telefonía fija y móvil (en especial al Grupo Telefónica) y a la operadora de satélites Hispasat. La mayoría de los nuevos operadores obtuvieron resultados negativos.

Los resultados netos (excluyendo el sector audiovisual) fueron de -49.000 millones de pesetas. Frente a los resultados netos positivos de los dos principales operadores de telefonía móvil destacan los elevados resultados negativos de Telefónica de España.

Los resultados de explotación por empleado ascendieron a 5,6 millones de pesetas y los resultados netos por empleado fueron de -0,7 millones de pesetas.

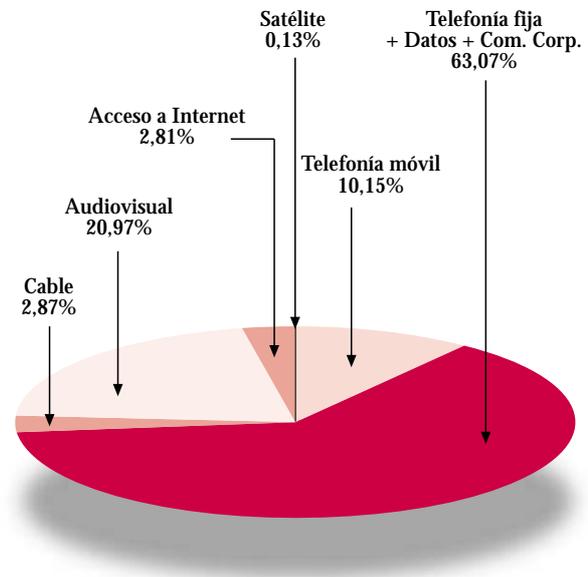
2.3. Número de empleados del sector de las telecomunicaciones

Durante 1999 el número de empleados del sector de las telecomunicaciones ascendió a 88.033. Los servicios de telecomunicaciones asociados a redes fijas (telefonía, transmisión de datos y comunicaciones corporativas) reúnen el mayor porcentaje de trabajadores con un 63,07%. El sector audiovisual sigue en importancia con el 20,97% del empleo. Destaca el escaso peso relativo en el empleo del segmento de telefonía móvil en contraste con su importancia en facturación y beneficios. La telefonía móvil emplea al 10,15% del sector y ha crecido en 2.267 trabajadores respecto al año anterior.

El peso del sector de las telecomunicaciones sobre el empleo total se sitúa en el 0,63% y, dentro del sector servicios, en el 1%.

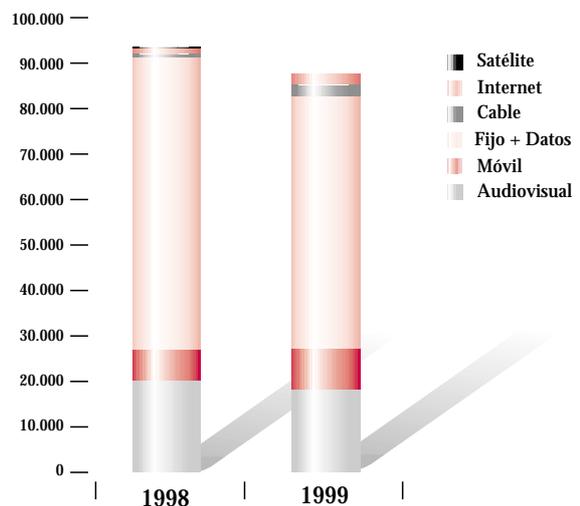
A pesar del crecimiento del número de trabajadores en casi todas las empresas del sector (especialmente operadores de cable y operadores de servicios móviles), el empleo total ha

NÚMERO DE EMPLEADOS POR SERVICIOS



disminuido en un 9% debido principalmente a la reducción de plantilla de Telefónica de España en 11.508 empleados y a la disminución del número de empleados en el sector audiovisual.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

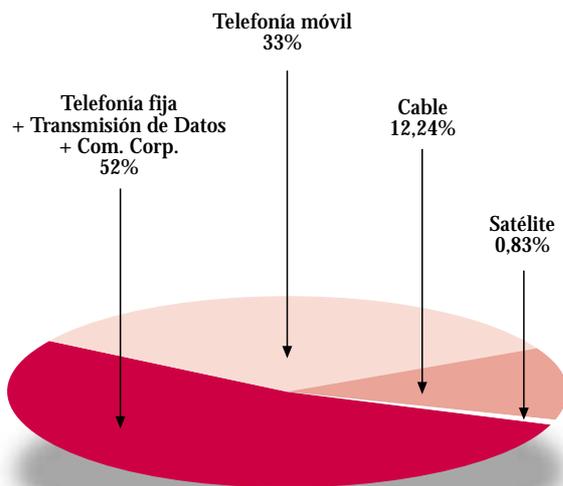


2.4. Inversión total del sector de las telecomunicaciones

La expansión y el desarrollo de las telecomunicaciones en España en 1999 se ven reflejados por la inversión realizada por los diferentes operadores. La inversión total en 1999 ascendió a 1.028.000 millones de pesetas (excluyendo el subsector audiovisual), lo que significa un 34,84% de incremento con respecto a 1998.

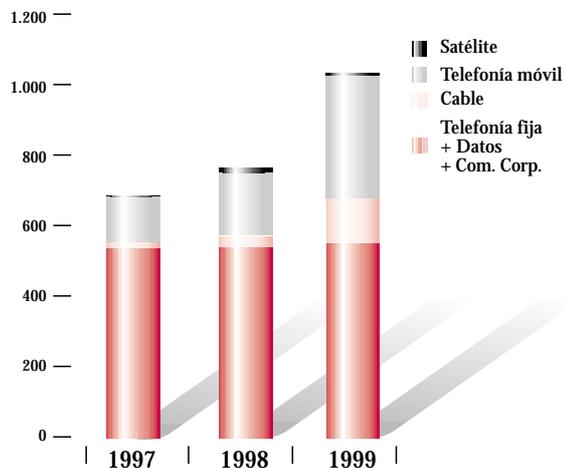
La mayor parte corresponde a los operadores de servicios de telefonía fija, transmisión de datos y comunicaciones corporativas, con un 52%, seguidos por los operadores de telefonía móvil con un 33% y los operadores de cable con un 12% sobre el total de inversión.

INVERSIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES POR SERVICIOS



La evolución de la inversión total ha sido impulsada principalmente por los operadores de telefonía móvil (96% de crecimiento respecto a 1998), que se hallaban en proceso de expansión durante 1999, y, por otro lado, por la inversión realizada por los operadores de cable (incremento del 274% respecto a 1998), que han extendido gran parte de su red durante 1999. La inversión total de los operadores de telefonía

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (miles de millones de ptas.)



fija se mantiene principalmente por la ralentización del esfuerzo inversor de Telefónica de España.

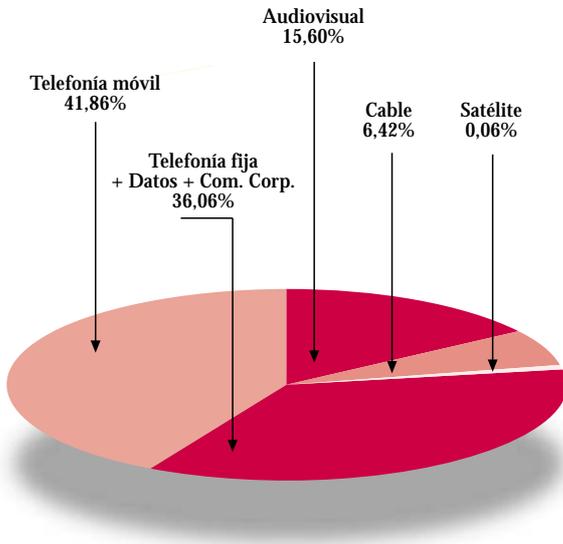
En 1999 el sector de las telecomunicaciones en España invirtió 26.000 pesetas por habitante. La inversión bruta del sector para 1999 representó un 4,62% de la formación bruta de capital fijo del país.

2.5. Gasto en publicidad

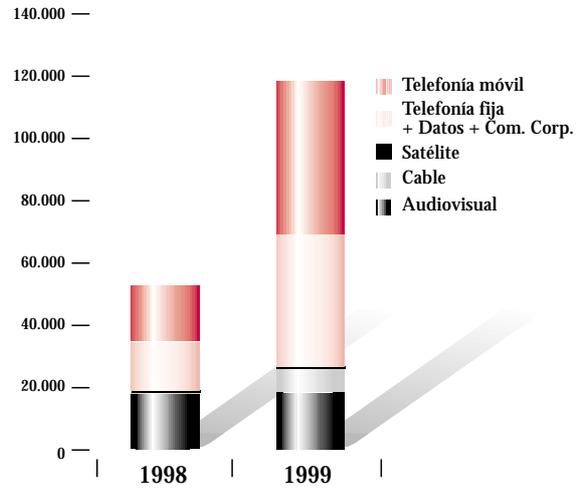
La publicidad se ha constituido en el último año como una importante baza para las operadoras, que tras su lanzamiento al mercado, ahora pugnan por captar nuevos clientes. Durante 1999 el gasto en publicidad ascendió a 118.700 millones de pesetas, lo que supone un incremento del 125% sobre la cifra del 1998.

Por servicios, la telefonía móvil concentra el 41,85% de los gastos en publicidad, con una cuantía de 49.678 millones, seguido por los servicios de telefonía fija y audiovisual, con un 36% y un 15,6% respectivamente, tal y como se aprecia en el siguiente gráfico.

PUBLICIDAD POR SERVICIOS



EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS EN PUBLICIDAD



Durante 1999 no sólo se ha producido un considerable incremento de los gastos en publicidad, sino que ha cambiado la estructura del reparto de dichos gastos. Los servicios que más invertían en publicidad en 1998 eran los audiovisuales, siendo desbancados en 1999 por la telefonía móvil y la telefonía fija (que han aumentado su gasto en publicidad en un 179% y un 168% respectivamente). Los gastos publicitarios de los servicios de cable aportan un 6,4% al total, mientras no alcanzaban el 1% el año anterior. Es previsible que en los próximos años esta cifra se incremente, una vez comiencen a prestar sus servicios de forma generalizada.



FACTURACION POR SERVICIOS FINALES Y BENEFICIOS

Facturación del sector (millones de ptas.)	2.919.770
Facturación per cápita	74.071.947
Facturación por hogar	226.421
Facturación por empleado (millones de ptas.)	33.167
Facturación sobre PIB (%)	3,137
Resultado de explotación (millones de pesetas) (*)	390.398
Resultado de explotación por empleado (millones de pesetas) (*)	5,611
Resultado neto (millones de pesetas) (*)	-49.105
Resultado neto por empleado (millones de pesetas) (*)	-0,706
EMPLEO	
Total empleados en servicios de telecomunicaciones	88.033
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo total (%)	0,63
Total empleados en servicios de telecomunicaciones sobre empleo en sector servicios (%)	1,013
INVERSIÓN	
Inversión total del sector (millones de ptas.) (*)	1.027.992
Inversión por habitante (*)	26.079
Inversión total del sector sobre formación bruta de capital fijo (%) (*)	4,62
PUBLICIDAD	
Gasto en publicidad (millones de ptas.)	118.700
INDICADORES ECONÓMICOS (Fuente: INE)	
Población (miles)	39.418
Empleo total (miles)	14.041
Empleo sector servicios (% del total)	61,86
PIB a precios corrientes (millones de ptas.)	93.068.288
Formación bruta de capital fijo (millones de ptas.)	22.229.215
Hogares	12.895.300
IPC (1992 = 100)	128,3

(*) No se incluye el sector audiovisual.



3. LAS INFRAESTRUCTURAS DE TELECOMUNICACIONES EN EL MERCADO NACIONAL

Se pretende aquí la caracterización de las infraestructuras de telecomunicaciones disponibles para los operadores de telecomunicaciones que actúan en España, a través de un análisis independiente del de los servicios, de forma que la información recogida a continuación agrega redes destinadas tradicionalmente a servicios específicos, aunque la tendencia apunta a la separación de éstos de la infraestructura sobre la que se prestan.

Asimismo, para efectuar el análisis se ha desglosado la red en tres componentes fundamentales: red de transmisión, elementos de conmutación y red de distribución. Se estudiará cada componente por separado, con una caracterización específica para cada uno de ellos.

A) Red de transporte

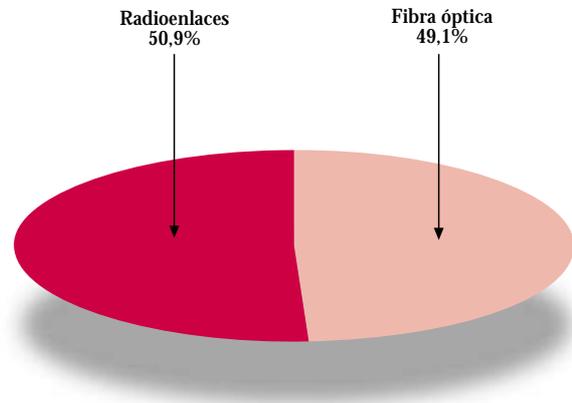
La red de transporte comprende todos aquellos medios de transmisión de alta capacidad que realizan el transporte de la información entre puntos diferentes de los de terminación de red.

La CMT ha estimado en 174.905 los kilómetros de red de transporte propia de los operadores existentes a finales del año 1999.

a) Kilómetros de red de transporte propia por tipo de transmisión

De los 174.905 kilómetros de red anteriores, 85.918 corresponden a fibra óptica y 88.987 a radioenlaces. Cabe señalar que en este recuento no se han incluido los kilómetros de red de fibra óptica oscura, puesto que su propósito no es el transporte de información propia, sino que constituye una infraestructura establecida para su arrendamiento a terceros. Este tipo de red se tratará en un apartado posterior.

KILÓMETROS DE RED POR TIPO DE TRANSMISIÓN

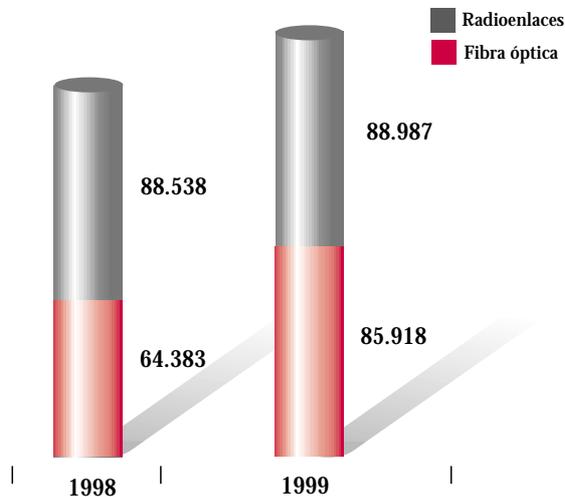


Con respecto al año 1998, la cifra total de kilómetros de red de transporte se ha incrementado en un 14,38%. La causa fundamental reside en el aumento en los kilómetros de fibra óptica utilizados en las redes de transporte (un 33,45% con respecto al año anterior), confirmando como soporte físico esencial para el establecimiento de redes troncales de gran capacidad.

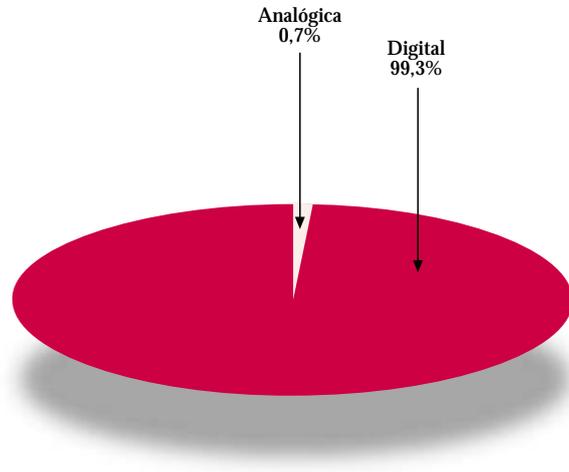
Por otro lado, la utilización de radioenlaces no ha experimentado un incremento significativo en el año de estudio (sólo un 0,5% con respecto al año 1998), motivado sin duda por las limitaciones de capacidad características de este medio de transmisión, aun cuando por su facilidad de instalación con respecto a lo que supone el tendido de fibra óptica, permite una mayor rapidez en el despliegue de infraestructuras.

Así pues, parece que los operadores entrantes se muestran especialmente activos en la instalación de este tipo de red, como la lógica empresarial también indica.

COMPARATIVA DE KILÓMETROS TRANSMISIÓN



KILÓMETROS DE RED ANALÓGICA Y DIGITAL



b) Kilómetros de red de transporte digital y de red analógica

Con respecto a 1998, se aprecia un aumento sensible del grado de digitalización de las infraestructuras de transporte, alcanzando los medios de transporte digitales el 99,3% de la red. El incremento resulta previsible, puesto que las redes troncales de nueva instalación son siempre digitales.

Se confirma así la tendencia, señalada ya en años anteriores, que apuntaba al transporte de todo tipo de información en formato digital sobre las redes troncales. Dicho dato apoya la hipótesis de partida, que permite distinguir infraestructuras y servicios, ya que el formato digital es el mismo con independencia de la información que se porte.

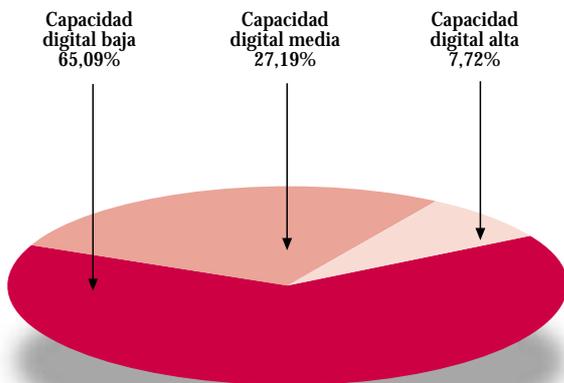
c) Red de transporte por capacidad

Realizando un desglose de la red de transporte total de los operadores de acuerdo a su capacidad, el alto grado de digitalización de la red de transmisión alcanzado en 1999 justifica que en el análisis posterior se consideren únicamente los tramos de red digital.

Así pues, en este estudio se han tenido en cuenta tres categorías de capacidad: red de transporte de baja capacidad (aquella cuya velocidad de transmisión alcanza hasta 140 Mbit/s), de capacidad media (velocidad comprendida entre 140 y 622 Mbit/s, ambas incluidas) y de alta capacidad (más de 622 Mbit/s).

A lo largo de 1999, el recurso masivo de los operadores presentes en el mercado a enlaces de tipo E1 (2 Mbit/s) arrendados para el establecimiento de su red hace que el análisis de la red de transmisión por capacidad resulte poco significativo si se consideran los enlaces alquilados. Por ello, se ha optado por realizar un estudio de la red teniendo en cuenta únicamente los enlaces de los operadores que son de su propiedad.

RED DE TRANSPORTE POR CAPACIDAD



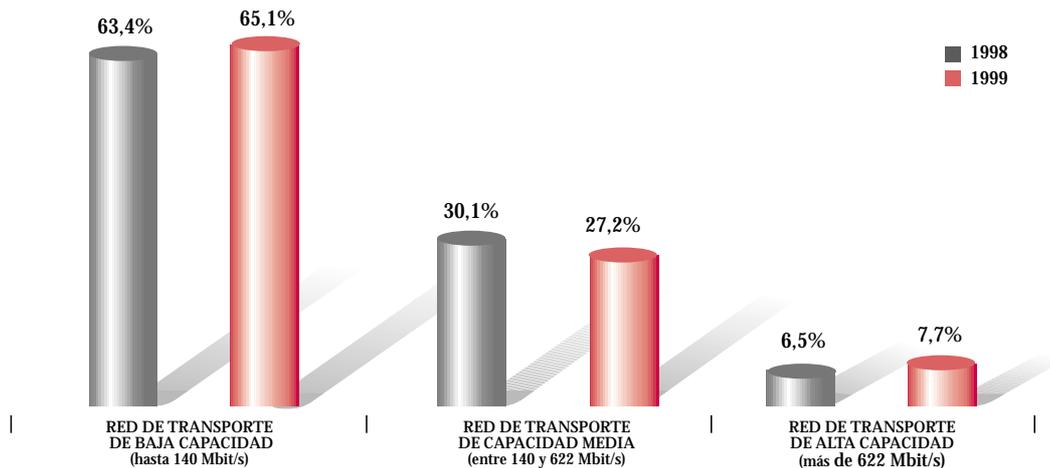
Con respecto al año 1998, los porcentajes obtenidos han variado ligeramente, manteniéndose una proporción similar. Los kilómetros de radioenlaces existentes constituyen uno de los determinantes fundamentales de esta situación, puesto que este medio de transmisión representa un soporte idóneo para enlaces clasificados aquí de baja capacidad. Además, resulta común entre los operadores repartir la capacidad efectiva de sus medios de transmisión en múltiples enlaces de menor capacidad.

Por otra parte, se advierte una tendencia al establecimiento de redes troncales de capacidad elevada frente a redes de capacidad media, como se observa en el gráfico adjunto, tendencia que se hará más acusada en los próximos años, debido a la generalización de equipos de transmisión que permiten velocidades superiores a los 2,5 Gbit/s, junto con las técnicas de multiplexación por división en longitud de onda, lo que permitirá aumentar la capacidad efectiva de estos sistemas.

d) Número de kilómetros equivalentes a 2Mbps (km E1)

El estudio que se ha realizado hasta ahora agrega los kilómetros de red sin atender a diferencias de capacidad. Por tanto, para obtener una medida objetiva de la capacidad total de los medios de transmisión utilizados por los operadores en el año 1999 se ha realizado una normalización de los kilómetros de red a una capacidad de 2 Mbit/s (kilómetros E1), suponiendo, para la red analógica, que 1 MHz corresponde a 1 Mbit/s.

Una vez realizada dicha normalización, se estima que, a finales del año 1999, existían en España 136.668.469 kilómetros E1. Como se observa, y coherentemente con lo que se viene mostrando, el crecimiento de kilómetros E1 ha



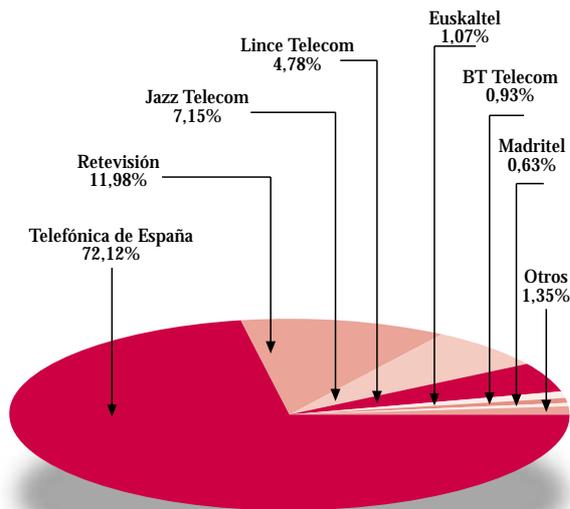
sido espectacular, suponiendo un incremento superior al 43%, que se explica tanto por la capacidad de la red instalada, como por los nuevos kilómetros de red.

Teniendo en cuenta la capacidad normalizada a 2 Mbit/s, se ha estimado que los kilómetros equivalentes E1 de red de transporte propia constituyen el 95,5% del total.

e) Capacidad según propiedad

A estos efectos, se utilizará también la medida de kilómetros normalizados a 2 Mbps. En el siguiente gráfico se expresa el porcentaje que, de la capacidad disponible en red de transporte, es propiedad de cada operador.

KILÓMETROS DE RED E1 POR PROPIEDAD



Telefónica de España, S.A.U., sigue siendo propietaria de la mayor parte de los medios de transporte, disponiendo en su red de un 72% de los medios totales, seguida por Retevisión, S.A., con el 12%. Con respecto al año anterior, cabe destacar la aparición en el tercer lugar de

Jazz Telecom, S.A., como entidad propietaria de una red de transporte de gran capacidad.

A la vista del gráfico anterior, puede resultar singular la ausencia de algunos operadores, como los operadores de telefonía móvil. Sin embargo, se ha de reiterar que el propósito ha sido estudiar la distribución de la propiedad de las redes troncales ateniéndonos a la capacidad normalizada, y, con la asunción de este criterio, disminuye el peso específico de aquellas entidades cuyas redes troncales tienen un alto porcentaje de enlaces de baja capacidad.

f) Cable submarino

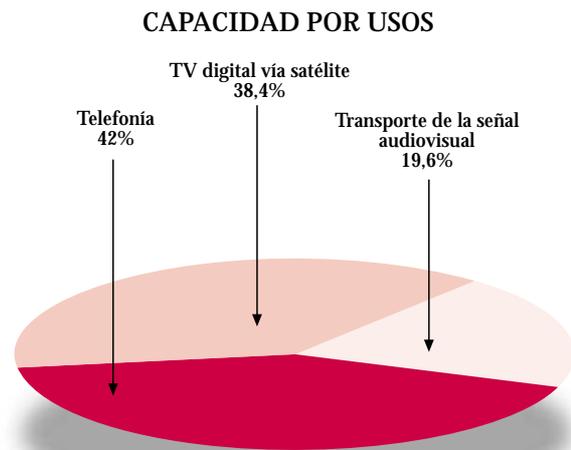
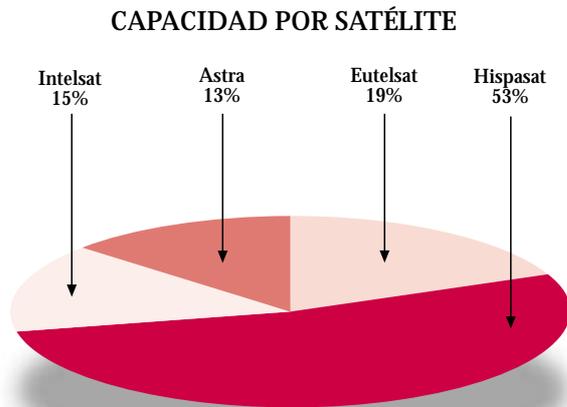
La capacidad total estimada de los cables submarinos con algún extremo en España asciende a 915.097 circuitos, de los cuales un 71,8% corresponde a capacidad disponible en cables submarinos nacionales, entendiendo por nacionales aquellos cables cuyos dos extremos se sitúan en España. El incremento, con respecto al año 1998, de un 111% se corresponde con la entrada en el mercado de un nuevo operador, Flag Telecom Ireland Ltd., que ha aumentado sensiblemente la capacidad internacional disponible.

g) Red de transporte vía satélite

Los sistemas de satélites utilizados por los operadores de telecomunicaciones en el mercado español son los siguientes:

- Hispasat.
- Astra.
- Eutelsat.
- Intelsat.

La capacidad total vía satélite se estima, a finales de 1999, en unos 1.399 MHz, lo que supone un crecimiento del 6% con respecto al año anterior. El reparto de la capacidad entre los sistemas de satélites anteriores se presenta a continuación:



Durante 1999, el mantenimiento de la capacidad utilizada en el satélite Astra para televisión digital, al tiempo que se incrementaba la capacidad usada en Hispasat para transporte de la señal audiovisual y televisión digital, ha producido una disminución del peso relativo del satélite Astra con respecto al total, con el consiguiente aumento del sistema Hispasat. Con respecto a Eutelsat e Intelsat, ambos siguen proporcionando capacidad para servicios de telefonía, aunque durante el año de estudio se ha observado un ligero intercambio de un sistema a otro en las capacidades usadas.

En el siguiente gráfico se muestra el porcentaje de dicha capacidad que se utiliza para transporte de señal, para telefonía o para televisión digital vía satélite directa al hogar. Indudablemente, los servicios de televisión digital mantienen un peso importante en el mercado, aunque, por otro lado, se aprecia un aumento en la capacidad empleada para el transporte de la señal audiovisual, en especial para los servicios de contribución.

El número de estaciones terrenas utilizadas para elevar la señal a los sistemas de satélites citados ascendió a unas 70.

A modo de conclusión, señalar que existen otros sistemas de satélites que disponen de cobertura sobre el territorio español, como los sistemas de comunicaciones a través de satélites de órbita baja (LEO) Iridium y Globalstar. Este último sistema comenzó sus operaciones a finales del año de estudio, mientras que la empresa propietaria del otro sistema está en quiebra, por lo que su destino es actualmente incierto.

h) Fibra oscura

Las infraestructuras de fibra oscura suponen la existencia de un conjunto de fibras ópticas, aunque sin elementos de transmisión activos (equipos de terminación de línea, regeneradores, equipos de inserción/extracción, etc.), que se arriendan a terceros operadores. Son estos últimos los que integrarán dicha fibra en su red de telecomunicaciones de transporte, añadiendo los elementos activos necesarios.

A finales del año 1999, los kilómetros de red de fibra oscura existentes en España ascendían a 14.791, procedentes de la apertura al mercado de dos redes de fibra óptica oscura, establecida una a lo largo de la infraestructura ferroviaria de la Red Nacional de Ferrocarriles Españoles y otra a través de la estructura de gasoductos de la entidad Gas Natural.



El recurso a este tipo de infraestructura puede suponer un ahorro de tiempo considerable a los operadores en proceso de establecimiento de su red. Durante el año de estudio, la CMT ha estimado en un 0,6% el porcentaje de la red de transporte constituida por fibra oscura.

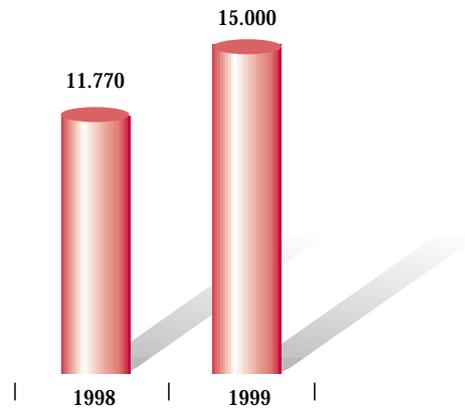
B) Elementos de conmutación

Los elementos de conmutación constituyen la parte de la red de telecomunicación que aporta capacidad de encaminamiento o dota de inteligencia a los medios de transmisión. En el análisis posterior se han incluido no sólo centrales de conmutación o elementos de inteligencia de red, sino también cabeceras de cable y centrales de imagen, como elementos que actúan, en redes de cable, como distribuidores de la señal resultante de la multiplexación de señales de fuentes de distintos tipos.

El número total de elementos de conmutación, a finales de 1999 se estima en unos 15.000, de los cuales un 74% son concentradores. Los concentradores realizan principalmente funciones de agrupación del tráfico procedente de un determinado número de usuarios finales hacia la central de conmutación local, por lo que, aunque en determinados casos puedan realizar una conmutación, no se pueden considerar de forma general como elementos de conmutación. Así pues, a fin de realizar un estudio más significativo, se eliminará dicho dato en los análisis posteriores.

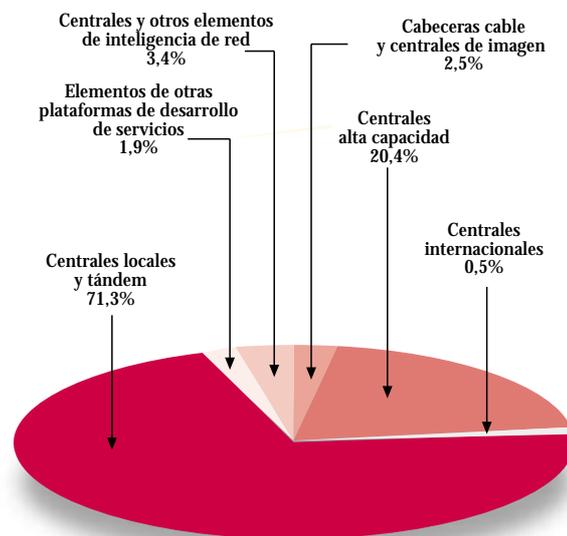
Con respecto al año 1998, el número de elementos de conmutación totales ha experimentado un aumento del 27,4%. El gráfico adjunto muestra la diferencia entre ambos años.

NÚMERO DE ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN TOTALES



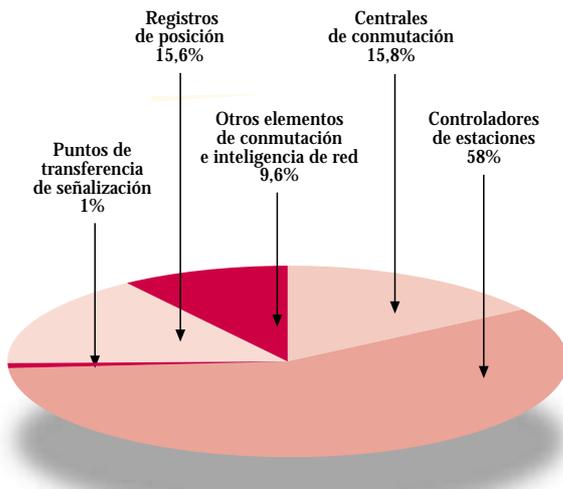
En lo que respecta a telefonía fija, se observa un aumento con respecto al año anterior de las centrales de capacidad elevada (20%), mientras que disminuye la proporción de centrales locales (71%). Los nuevos operadores consideran un objetivo prioritario la instalación de centrales que manejen un número elevado de enlaces, con las cuales prestar servicio a un mayor número de usuarios, frente a la instalación de centrales locales cerca de aquéllos.

ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN: TELEFONÍA FIJA



En telefonía móvil, el 58% de los elementos de conmutación son controladores de estaciones base, mientras que las centrales de conmutación y los registros de posición suponen el 15,8% y el 15,6%, respectivamente. El resto se reparte entre puntos de transferencia de señalización y otros elementos de inteligencia de red y conmutación.

**ELEMENTOS DE CONMUTACIÓN:
TELEFONÍA MÓVIL**



Hasta ahora, se han analizado aquí únicamente los elementos de conmutación de las redes de telefonía. Sin embargo, existe otro tipo de elemento que cumplen funciones de encaminamiento en las redes de datos, como son los «routers» o encaminadores presentes en las redes X.25, Frame-Relay, ATM o IP. No obstante, la extensión de los servicios basados en protocolos IP hace que el número de encaminadores IP vaya a aumentar por encima del resto.

a) Número de elementos de conmutación digitales y analógicos

En cuanto a la digitalización de los elementos de conmutación, se estima un grado de digitalización del 99,9%, porcentaje idéntico al obtenido en el año 1998.

No obstante, se ha de observar que del conjunto de operadores analizados, son los operadores de cable los que presentan los porcentajes de digitalización menores. En estos casos, el empleo de transmisión analógica en el acceso al cliente condiciona que las cabeceras locales de cable tengan un mayor porcentaje de elementos analógicos. El resto de agentes presentan una digitalización prácticamente del 100%.

C) Red de distribución

La red de distribución o de acceso comprende todas aquellas infraestructuras que permiten el transporte de la información al cliente desde el elemento de conmutación más cercano a aquél. En lo que respecta a la red de acceso, no se puede considerar todavía independiente del tipo de servicios que se presten a través de ella, a diferencia, por tanto, de la red de transporte que ya se ha analizado. El tipo de servicio deseado condiciona de alguna forma el acceso al mismo. No obstante, las redes de cable y de fibra óptica pasiva (redes PON) constituyen una opción cada vez más importante en número como acceso único para todo tipo de servicios fijos. Además, la resolución del concurso en el año 2000 para la adjudicación de las licencias de acceso radio en la banda de 3,5 GHz y 26 GHz supondrá una alternativa a las redes de acceso tradicionales por su rapidez de despliegue y versatilidad. De las dos bandas de frecuencia anteriores, sólo la de 26 GHz permite accesos de banda ancha.

Con respecto a la convergencia en el acceso con independencia de la movilidad del mismo, existen varias opciones, siendo la más importante de ellas la que define el estándar UMTS. Sin embargo, también se perfilan como posibles candidatos las redes de satélites de banda ancha de órbita baja y media (LEO, MEO) a medio plazo.

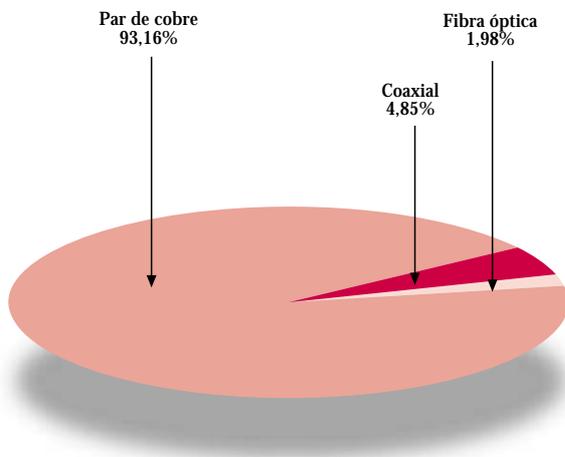
a) Accesos instalados

A la hora de acometer la caracterización de los accesos instalados en España, ha de tenerse en cuenta que la diversidad de los soportes físicos

utilizados (par de cobre, fibra óptica, cable coaxial, etc.) y los servicios que sobre ellos se ofrecen (telefonía básica, RDSI, transmisión de datos) pueden inducir a realizar clasificaciones que distan en gran medida de ser heterogéneas. Todo ello ha llevado a la CMT a realizar una categorización de los accesos según la infraestructura física instalada, teniendo presente que sobre cada una de ellas se soportarán un conjunto más o menos limitado de servicios.

Así, pues, el número total de accesos instalados en España en el año 1999 ascendió a 18.949.336, de los cuales un 93,16% son accesos mediante par de cobre. Tras un año de liberalización, se observa un aumento en la variedad de los accesos de cliente, especialmente en los accesos mediante coaxial, principalmente accesos híbridos fibra-coaxial (4,85%), profusamente utilizados por los operadores de servicios de telecomunicaciones por cable. Todo esto supone una penetración de unos 47 accesos y medio por cada 100 habitantes.

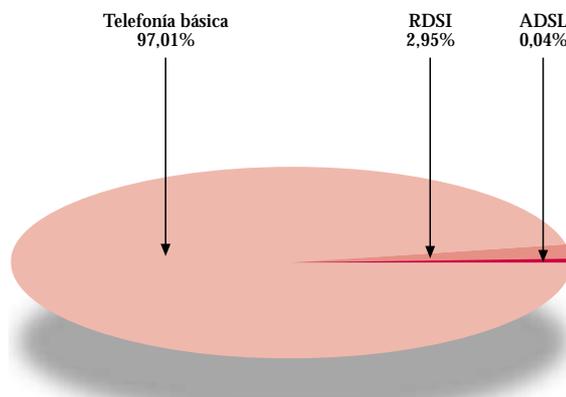
ACCESOS FÍSICOS INSTALADOS



Se manifiesta así la preponderancia del par de cobre frente al resto de accesos, siendo Telefónica de España, S.A.U., la entidad que cuenta con el 99,42% del par de cobre total.

El uso de estructuras híbridas fibra/cobre, unido a la reciente introducción de la tecnología ADSL para transmisión de datos a gran velocidad, permite mantener los accesos de cobre instalados y aumentar, por otro lado, la versatilidad de los servicios ofrecidos a través de ellos. En el siguiente gráfico se dan los porcentajes que se estima corresponden a servicios de telefonía básica, RDSI y transmisión de datos a gran velocidad mediante ADSL.

SERVICIOS SOPORTADOS MEDIANTE PAR DE COBRE



En lo que respecta al resto de infraestructuras físicas analizadas, hay que señalar que tanto los accesos mediante coaxial como mediante fibra permiten una integración mayor tanto de las comunicaciones vocales como de transmisión de datos. No obstante, es común optar por una solución u otra en función del coste y de los servicios y capacidades necesarios en cada caso concreto. Así, para el sector residencial se prefiere la utilización de tecnologías híbridas fibra/coaxial, mientras que, para grandes clientes, es más usual el recurso a redes todo fibra.

b) Hogares cableados

En lo que respecta al número de hogares cableados, según estimaciones de la CMT alcanzan aproximadamente unos 1.228.000, lo que supone un porcentaje del 10,2%. La mayoría son

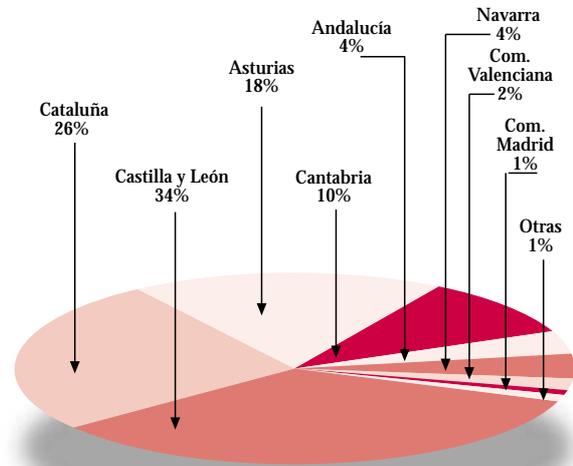


accesos híbridos fibra-coaxial, aunque los de fibra óptica alcanzan ya el 30% sobre el total de accesos.

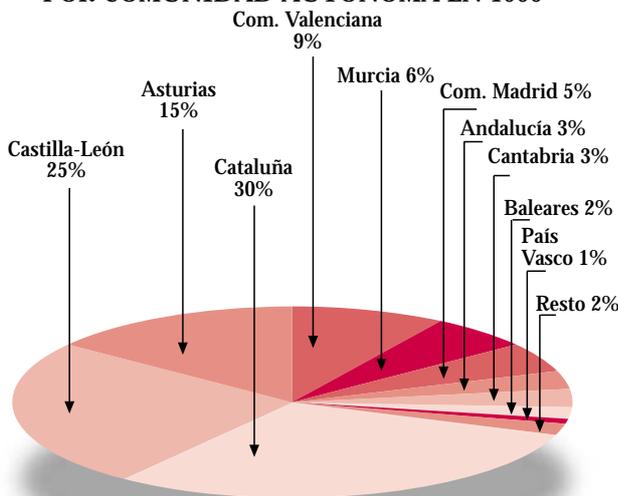
Si, a finales del año 1998 la CMT censaba en 695.000 el números de hogares cableados, durante 1999 la cifra ha aumentado en un 77% (esto supone que la penetración casi se ha duplicado, desde el 5,75% del año pasado), lo que da buena cuenta de la actividad inversora de estos operadores.

A continuación, se adjunta un gráfico en donde se refleja la distribución de cableado por Comunidad Autónoma:

HOGARES CABLEADOS EN 1998



HOGARES CABLEADOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA EN 1999



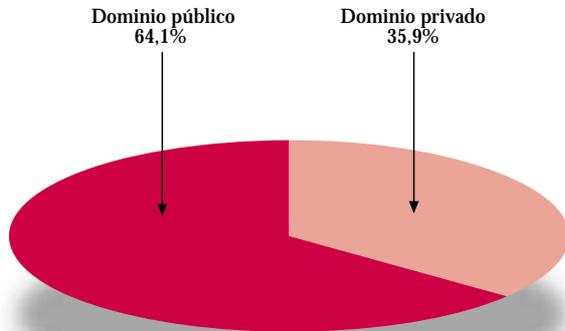
Se puede concluir, a la vista de los dos gráficos anteriores, que las Comunidades Autónomas con más hogares cableados siguen siendo las mismas que el año pasado: Cataluña, Castilla y León y Asturias, mientras que en el año de estudio se observa una mayor actividad de despliegue de red en la Comunidad Valenciana, Madrid y Murcia. Obsérvese que la referencia es siempre en términos absolutos, y no en penetración del servicio.

c) Teléfonos de uso público

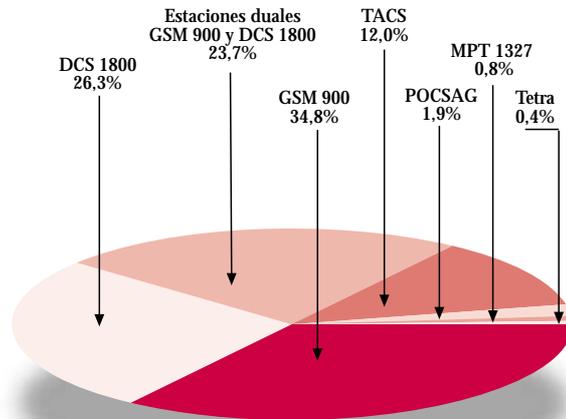
A finales de 1999, el número de teléfonos de uso público alcanza los 105.200 terminales; un 35,9% ubicados en dominio privado y el resto en el dominio público.

Con respecto al año 1998, se aprecia un aumento del 5,2% en el número de terminales de uso público, aunque su distribución con respecto a dominio público o privado no varía ostensiblemente de un año a otro.

TELÉFONOS DE USO PÚBLICO



ESTACIONES BASE POR TECNOLOGÍA



d) Estaciones y cobertura de redes móviles

Se estima que, a finales de 1999, había instaladas en territorio nacional unas 25.000 estaciones base para la prestación de servicios móviles como telefonía móvil disponible al público, radiobúsqueda y telefonía en grupo cerrado de usuarios (también denominado «Trunking»). Esta cifra supone un aumento de alrededor del 56% con respecto al año 1998, lo que constituye un indicativo del crecimiento que han experimentado los servicios móviles en nuestro país.

La mayor parte de las estaciones base corresponden a los servicios de telefonía móvil disponible al público, observándose un espectacular aumento de las estaciones base con tecnología DCS 1800 durante el año de estudio (en 1998, el porcentaje de estaciones DCS 1800 sólo era del 1%).

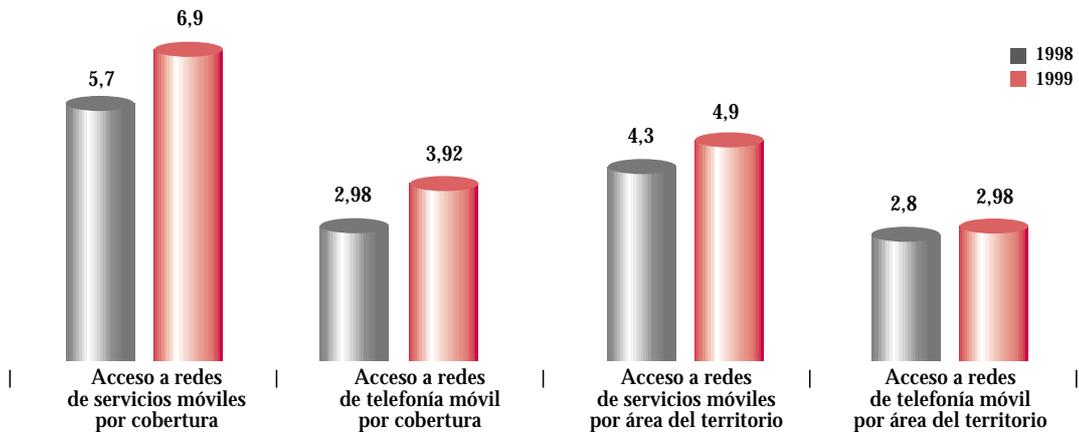
Tras un análisis de la cobertura de estas redes, se puede concluir que, en promedio, cada individuo tiene acceso a 6,9 redes móviles, de las cuales 3,92 corresponden a redes de telefonía móvil convencional. Prácticamente toda la población española tiene posibilidad de acceso a varios de los operadores de telefonía móvil presentes en el mercado.

Asimismo, se infiere que, en promedio, cada área del territorio está cubierta por 4,9 redes, de las que 2,98 serían redes de telefonía móvil disponible al público.

La diferencia observada entre los datos de acceso a redes móviles por cobertura y por área del territorio se debe a que los planes de despliegue de los operadores entrantes tienen como prioridad el servicio en zonas de alta densidad de población (que ocupan áreas relativamente pequeñas) antes que la extensión del servicio a todo el territorio nacional.

Durante 1999, el despliegue de la red del tercer operador de telefonía móvil ha incrementado el número de redes de telefonía móvil (según los datos de cobertura) a las que tiene acceso un individuo. No obstante, y debido a lo comentado anteriormente, los datos correspondientes a área del territorio cubierta no han observado una variación tan significativa.

COMPARATIVA ACCESO REDES MÓVILES



e) Cobertura de difusión vía satélite

Para acceder a los servicios de difusión vía satélite es necesario disponer de una antena parabólica, individual o colectiva. En España, dada la estructura de la vivienda, este último tipo de acceso es de gran importancia. Pese a lo que pueda parecer a primera vista, la cobertura de este tipo de red no alcanza a todos los hogares.

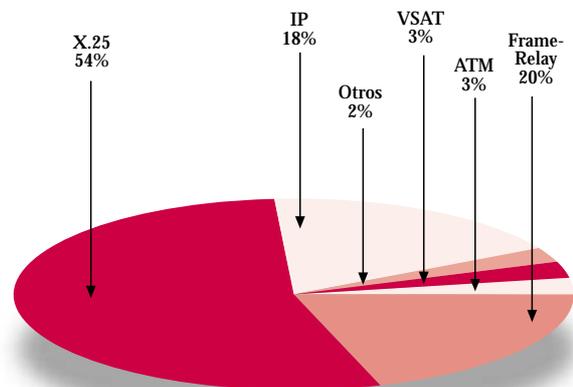
La situación no sufre variaciones significativas durante 1999.

f) Puertos de redes de datos

En este análisis se recogen de manera exclusiva los puertos específicos de redes de datos, no incluyendo por tanto los accesos a redes de datos a través de RDSI o RTC.

A finales del año 1999, se estima un número de 144.800 puertos de datos instalados en nuestro país, cuya distribución es la siguiente:

PUERTOS DE DATOS POR TECNOLOGÍA



Es preciso hacer notar que en los porcentajes anteriores existe una aparente paradoja, puesto que Frame-Relay es una tecnología cuya versatilidad para soportar servicios diversos ha hecho que sea una opción preferente frente a X.25 en el mercado de transmisión de datos. No obstante, la naturaleza del protocolo Frame-Relay permite que por un único canal físico se soporten varios canales lógicos de clientes diversos. Así pues, con un solo puerto de datos se pueden atender las necesidades de varios clientes, mientras que con X.25 sólo es posible atender a un cliente con un puerto físico. Por ello, el número total de puertos físicos X.25 es más elevado

que el de puertos Frame-Relay. Se ha optado, pues, al contrario que el año anterior, por no contabilizar puertos lógicos. No obstante, es de prever que, con la incorporación de más agentes al mercado de transmisión de datos, se invierta la tendencia, puesto que, si obviamos los puertos pertenecientes a las entidades del grupo Telefónica, el resto de los operadores se dedican a proporcionar más soluciones Frame-Relay, IP y ATM (por este orden), que soluciones X.25.

Siguiendo con lo anterior, se observa un aumento apreciable de los puertos IP, cuya presencia era insignificante un año antes, lo que confirma el éxito de los servicios basados en el protocolo TCP/IP en el mercado.

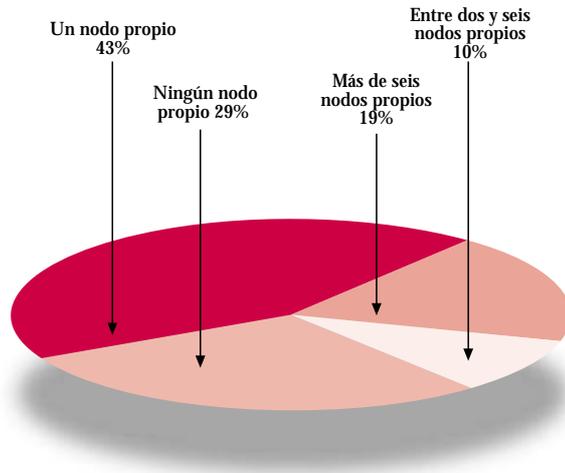
g) Proveedores de acceso a Internet

Los proveedores de acceso a Internet posibilitan la conexión de los usuarios finales (redes corporativas, proveedores de contenidos, usuarios residenciales, etc.) a Internet, posibilitando el acceso y la compartición de información entre ellos.

Para ello, dichos proveedores disponen de una infraestructura para el acceso de sus clientes al servicio (la cual puede soportar tanto accesos mediante líneas conmutadas, mediante líneas dedicadas o a través de un servicio de acceso a información) y un enlace de datos para la conexión desde las instalaciones del proveedor a los operadores de acceso internacional a Internet, junto con los servidores que albergan los distintos servicios que se ofrecen junto con el acceso a Internet (correo electrónico, albergamiento telemático, páginas web, noticias, transferencia de ficheros, etc.).

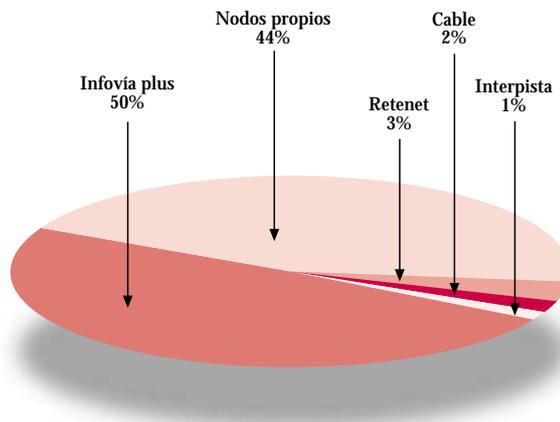
En lo que respecta a la conexión de los usuarios a los proveedores de servicios, el 71% posee nodos propios de acceso, como alternativa a los sistemas de acceso a información que ofrecen los distintos operadores globales de telecomunicaciones. Este porcentaje supone un aumento de los proveedores con nodos propios en el año de estudio, puesto que en el año 1998 estos proveedores constituían el 50% del total.

PROVEEDORES CON NODOS PROPIOS



Sin embargo, el acceso mayoritario sigue realizándose a través de servicios de acceso a información, entre ellos, Infovía Plus, como se observa en el gráfico siguiente. También se aprecia en él un espectacular aumento de los usuarios que acceden a través de redes de cable a Internet, superando incluso al servicio Interpista, y que ya suponen el 2% de los accesos (frente a la presencia meramente testimonial que constituían en 1998).

DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR TIPO DE ACCESO A INTERNET



h) Difusores de televisión

Durante el año 1999, se ha mantenido la estructura de la red de Retevisión, S.A., para la distribución y difusión de la señal analógica de televisión. Dicha red contaba, a fines de 1999, con unas 1.700 estaciones, entre emisores y reemisores, las cuales dan cobertura a un 98% de la población española.

Por otra parte, existen otras redes de difusión de la señal de televisión cuya cobertura es autonómica. Entre ellas, para el ámbito de la Comunidad Autónoma de Cataluña, el Centre de Comunicacions de la Generalitat de Catalunya difunde la señal de la televisión autonómica TV3, alcanzando al 99,5% de la población catalana, con una red de unas 200 estaciones, entre emisores y reemisores.

En el año 2000, una vez liberalizada la prestación del servicio portador soporte de los servicios de difusión, se producirá un aumento de la oferta y de las características de prestación de estos servicios.

A modo de conclusión, se ha de señalar que el comienzo de las emisiones (en producción, no en pruebas) de televisión digital terrena se ha postergado al año 2000, por lo que se ha decidido no contabilizar aquí ningún elemento de la red de difusión digital.

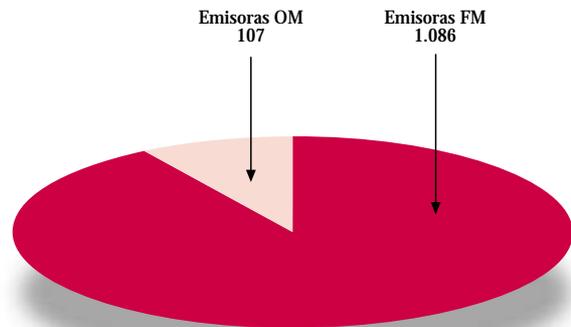
i) Radiodifusión sonora

La radiodifusión consiste en la emisión por ondas de radio de contenidos sonoros. De acuerdo con la banda de emisión, se distinguen dos tipos de emisiones: onda media (OM) y frecuencia modulada (FM), cuyas características técnicas hacen que las emisiones presenten diferencias en cuanto a calidad, número de canales a transmitir y flexibilidad en la cobertura (emisiones localizadas o nacionales, cobertura para receptores en movimiento, cobertura por emisora).

En 1999, existían en España 1.086 emisoras de FM, de las cuales 350 corresponden a nuevas concesiones. En lo que respecta a emisoras OM,

había 107. En el gráfico se recoge la distribución porcentual de las emisoras de nuestro país.

EMISORAS DE RADIODIFUSIÓN



D) Promedio de acceso a redes de telecomunicaciones

A partir de la información dada y a efectos de tratar de resumir en un solo indicador la «telecomunicabilidad», o sea, la posibilidad de comunicarse entre personas en España, se ha obtenido el número medio de redes de telecomunicación a las que se puede tener acceso.

En promedio, un habitante del país está cubierto por 12,1 redes de telecomunicación. Si a este análisis se añade la incidencia de la radiodifusión sonora, se obtiene un grado estimado de 13 redes de telecomunicaciones. No obstante, únicamente 6,3 de las redes anteriores son bidireccionales, correspondiendo las restantes a redes de difusión, sea por satélite o terrenal. En esta última estimación se ha excluido del cómputo la incidencia de los servicios móviles de radiobúsqueda o «paging», al tratarse de redes intrínsecamente unidireccionales.

Por otro lado, 6,9 se corresponderían con redes móviles, y 4,3 podrían considerarse de banda ancha, de las cuales 0,12 serían redes de banda ancha bidireccionales.

Hay que destacar, en comparación con 1998, el desarrollo de los servicios móviles, cuya contribución al grado total de «telecomunicabilidad» es apreciable, junto con el aumento en el número de redes de banda ancha bidireccionales a las que se tiene acceso, pasando del 0,05 en 1998 al 0,12 en 1999.

E) Inversión y previsiones de inversión

Durante 1999 se estiman las inversiones realizadas en infraestructuras en unos 700.000 millones de pesetas, de los que un 24% corresponde a inversión en red de transporte, un 28% a elementos de conmutación y un 48% a red de acceso.

Como se observa, a la vista de los crecimientos mostrados en los apartados de red de transporte y red de acceso, el crecimiento de esta última es más lento y costoso que el de la primera, que crece espectacularmente con la mitad de inversiones de aquélla.

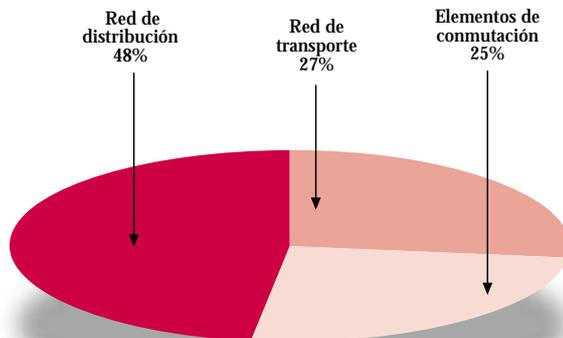
Por otro lado, la inversión en elementos de conmutación debería ir disminuyendo, puesto que es el punto de partida en los despliegues de red de los nuevos operadores, para luego mantenerse relativamente estable.

Respecto a las previsiones realizadas en el Informe Anual CMT 1998, se ha de decir que, si bien se ha cumplido en lo referente a la cuantía total, varía ligeramente en sus asignaciones, ya que en la realidad se han dedicado más recursos

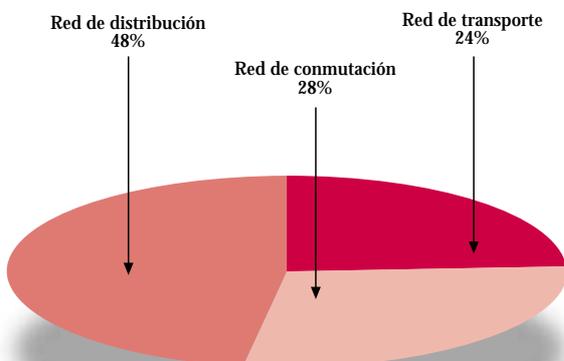
de los previstos a la red de transporte y elementos de conmutación que a la de acceso.

En comparación con el año 1998, las inversiones en infraestructuras han aumentado un 75% durante 1999. De acuerdo con los datos suministrados por los operadores, se prevé que en el año 2000 la inversión supere el billón de pesetas. En dicho año, además, la concesión de seis licencias de acceso radio y de cuatro licencias para telefonía móvil de tercera generación (UMTS) supondrá el establecimiento de nuevas redes por parte de los ganadores del concurso, y conllevará un aumento de las inversiones en los tres segmentos analizados.

INVERSIONES PREVISTAS EN INFRAESTRUCTURAS



INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS



4. MERCADOS ANALIZADOS

4.1. Telefonía fija

A) Definición del servicio

El servicio telefónico en general abarca todas las actividades destinadas a prestar servicios de comunicación de voz entre los usuarios de terminales telefónicos conectados a los puntos de terminación de red (en adelante PTR) de la red telefónica pública (RTP, también conocida por red telefónica conmutada-RTC) con unos estándares de calidad mínimos.

En la prestación de este tipo de servicios cabe diferenciar:

- El servicio telefónico fijo disponible al público (antes llamado servicio telefónico básico), plenamente liberalizado desde el 1 de diciembre de 1998; incluye el servicio telefónico de uso público, tanto en el dominio público como en espacios y en recintos privados.
- El servicio de telefonía en grupo cerrado de usuarios (GCU), también plenamente liberalizado, y que, siendo un servicio sustitutivo –por similar– al servicio telefónico público convencional, se ha considerado hasta fecha reciente como un mercado diferenciado debido únicamente a su distinto tratamiento por la normativa vigente ⁽³⁾, por lo que se analiza separadamente en el apartado 4.5, «Comunicaciones corporativas».

Así, el servicio de telefonía fija disponible al público consiste en la explotación comercial para el público del transporte directo y de la conmutación de la voz en tiempo real con origen en un terminal conectado a una red pública conmutada de telecomunicaciones de carácter fijo, y destino en un terminal conectado a una red pública de telecomunicaciones de carácter fijo o móvil.

Este servicio permite al usuario realizar o recibir llamadas y establecer comunicaciones de voz (también fax y datos mediante utilización de módems) entre dos o más puntos cualesquiera de la red telefónica nacional o internacional. Para ello es necesario un punto de acceso a la red telefónica conmutada, un PTR, al que se conectan mediante una línea simétrica (dos hilos, el llamado «par de cobre») los terminales adecuados para el tipo de comunicación deseado: teléfono particular, teléfono de uso público, fax, PC, etc.

Actualmente el servicio telefónico fijo disponible al público se ofrece acompañado de una serie de aplicaciones, facilidades y servicios complementarios de carácter optativo (números inteligentes, contestador automático, multiconferencia, desvío de llamadas, etc.). Así, la oferta de servicios y funcionalidades en el mercado incluye los siguientes conceptos:

– **Línea telefónica básica:** Con un número asignado de nueve cifras, permite hacer y recibir llamadas telefónicas. Es el servicio telefónico tradicional.

– **Servicios suplementarios (asociados a la línea telefónica básica):** Permiten facilidades complementarias al servicio telefónico básico. Consisten en un conjunto de prestaciones y facilidades asociadas al servicio telefónico básico que proporcionan una mayor diversidad y riqueza en el uso del servicio. Entre estos servicios se encuentran la llamada en espera, el servicio contestador, el desvío de llamadas, el telecómputo, el límite de crédito, la facturación detallada o la información sobre el coste de la última llamada, entre otros.

– **Servicios de red inteligente:** Incluye servicios como los siguientes:

- Cobro revertido automático, en que el pago de la llamada lo hace el cliente llamado en lugar del llamante.

(3) Antes la telefonía en GCU se regía por la extinta Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT) y el asimismo extinto Real Decreto 2031/95, que desarrollaba aquella norma legal en lo referente a la telefonía vocal en GCU; actualmente se regula por la Orden de 22 de septiembre de 1998, del Ministerio de Fomento, que regula las Autorizaciones Generales.

- Pago compartido, donde la persona que llama paga, bien el coste de una llamada metropolitana, o bien el de una provincial, siendo el resto del coste asumido por el llamado.

- Servicios de información o entretenimiento, donde el titular de la línea recibe unos ingresos por llamada recibida, con lo que el llamante paga tanto el servicio telefónico como el servicio de información accedido mediante la llamada.

- Número personal, donde el titular puede desviar la llamada al punto de la red telefónica que desee.

- Llamadas masivas o televoto, mediante el cual un gran número de llamadas son registradas y procesadas, facilitándose posteriormente sus datos al titular del servicio para su análisis.

– **Servicios de información:** Comprenden los servicios de información horaria y meteorológica, noticias de todo tipo, servicios de aviso y despertador, información sobre guías telefónicas nacionales e internacionales, etc.

– **Servicios públicos (emergencias y otros):** Bomberos (080 y 085), Insalud (061), Policía (091 y 092), Protección Civil (1006), número único de emergencia (112), etc.

– **Servicios de operadora:** Llamadas a través de operadora nacional e internacional, y servicios internacionales de cobro revertido.

– **Servicios corporativos (comunicaciones de empresas)** normalmente prestados a través de centralitas físicas tipo IBERCOM de Telefónica (o similares de otras compañías: BT, C&W, etc.), que proporcionan redes privadas virtuales de voz o de voz y datos (VLAN). Dada la homogeneidad funcional con los servicios de grupo cerrado de usuarios, se ha preferido considerar esta parte de la telefonía fija dentro del apartado dedicado a «Comunicaciones corporativas».

– **Servicios de red digital de servicios integrados-(RDSI):** También se prestan mediante la red telefónica fija. Los servicios de RDSI posibilitan la integración de múltiples servicios de voz y datos en un único acceso, independientemente de la naturaleza de la información a transmitir y del equipo terminal que la genere. Ello hace posible que, a través de la RDSI, se pueda transmitir a cualquier parte del mundo voz, texto, datos, e imágenes. Los tipos de conexión RDSI que se ofrecen en la actualidad son los siguientes:

- Acceso básico: se compone de dos canales B de 64 Kbps con conmutación de circuitos y un canal D de señalización a 16 Kbps por conmutación de paquetes.

- Acceso primario: se compone de 30 canales B de 64 Kbps con conmutación de circuitos y un canal D de señalización a 64 Kbps por conmutación de paquetes.

Sobre estos servicios portadores se pueden prestar otras serie de servicios suplementarios, que añaden funciones extra sobre las llamadas soportadas en los servicios portadores como pueden ser información de tarificación para conocer el coste de la llamada, marcación directa a extensión, presentación y restricción tanto de línea llamante como de línea conectada, desvío de llamadas, marcación abreviada, señalización usuario a usuario para el envío de información entre usuarios de forma transparente a la red, etc.

– **Servicios de acceso indirecto:** estos servicios consisten en la prestación de parte del transporte en las llamadas telefónicas; de esta forma permiten la entrada de operadores a la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público sin exigirles desde el principio disponer de clientes con acceso. En estos servicios el operador que da acceso al cliente entrega la llamada al operador de acceso indirecto, seleccionado por el cliente por marcación de un prefijo o por preselección, que la transporta hasta una central próxima al cliente llamado, entregándola aquí al operador que da acceso al mismo.

Es por esta clase de servicios por los que se empezó a percibir una incipiente competencia en el servicio telefónico fijo disponible al público desde 1998.

Dentro de los servicios de acceso indirecto hay que hacer una mención separada de los **servicios prepago de acceso indirecto** («*refiling*»): este tipo de servicios de acceso indirecto ponen a disposición de sus clientes, que previamente adquieren una tarjeta con la que prepagan, una cantidad determinada de minutos de llamadas (generalmente internacionales, la incidencia de este tipo de servicios en el mercado español para llamadas domésticas –nacionales, provinciales, de fijo a móvil, locales– es mínima, aunque ya existe alguna iniciativa al respecto), un número telefónico normal o de inteligencia de red, de forma que éstos han de llamar a dicho número, desde donde se les redirige la llamada mediante rutas de menor coste.

B) Identificación de agentes intervinientes

De los cerca de 50 operadores que prestaron en 1999 servicios de telefonía fija disponible al público en España (de los cuales algo más de la mitad lo hicieron en un ámbito territorial restringido –regional o local–), los más significativos fueron Telefónica de España, S.A.U. (en adelante TELEFÓNICA), y los tres operadores que comenzaron a prestar servicio en 1998: Retevisión, S.A. (en adelante RETEVISIÓN ⁽⁴⁾), Lince Telecomunicaciones, S.A. (en adelante LINCE, que opera mediante su marca comercial UNI 2), y Euskaltel, S.A. (en adelante EUSKALTEL ⁽⁵⁾); les siguieron con un volumen destacable de tráfico, facturación y número de clientes los nuevos operadores Jazz Telecom, S.A. (en adelante JAZZTEL), RSL Communications Spain, S.A. (en adelante RSL COM), y Comunitel Global, S.A. + Interterminal, S.A. (en adelante COMUNITEL; la primera absorbió a la segunda en 1999).

Dentro de los citados operadores entrantes se incluyen ya la mayoría de los operadores de telecomunicaciones por cable, que a lo largo de 1999 también empezaron a prestar servicios comerciales en sus respectivas demarcaciones territoriales, aunque con cifras modestas; dentro de este grupo destacaron por su facturación Valencia del Cable, S.A., Madritel Comunicaciones, S.A., y Supercable Sevilla, S.A.

De todos ellos, en 1999 TELEFÓNICA prestaba el servicio telefónico fijo disponible al público mediante acceso directo en todo el territorio nacional, mientras que los operadores de cable prestaban el servicio telefónico fijo disponible al público también mediante acceso directo, pero únicamente en sus respectivas demarcaciones territoriales. El resto de los operadores entrantes han seguido centrando su actividad en prestar el servicio telefónico de larga distancia mediante la modalidad de acceso indirecto.

Entre los operadores entrantes, algunos de ellos iniciaron la prestación del servicio telefónico fijo en la modalidad de acceso directo (incluida la telefonía local) mediante la instalación de líneas de acceso ⁽⁶⁾ a la Red Telefónica Pública, pero en cifras aún muy reducidas: las líneas de acceso directo instaladas en su conjunto por los operadores entrantes en 1999 ascendieron a unas 235.000 (un 1,32% del total), de las que más de 221.000 corresponderían a los operadores de cable. Frente a este limitado grado de despliegue, TELEFÓNICA tenía instalados en 1999 más de 17,5 millones de accesos directos (cerca del 99% del total).

Asimismo, algunos operadores entrantes (básicamente los operadores de cable) iniciaron la prestación del **servicio de telefonía de uso público** en 1999 (en 1998 EUSKALTEL fue pionera con las primeras 2 cabinas telefónicas), con la instalación de en torno a 550 cabinas telefónicas en el dominio público.

(4) RETEVISIÓN opera en ámbito nacional excepto en el territorio de la Comunidad Autónoma de Euskadi.

(5) EUSKALTEL opera únicamente en el territorio de la Comunidad Autónoma de Euskadi.

(6) Líneas de acceso directo de diferentes tecnologías: RTC, RDSI, HFC, Radio LMDS, etc.

C) Caracterización del mercado

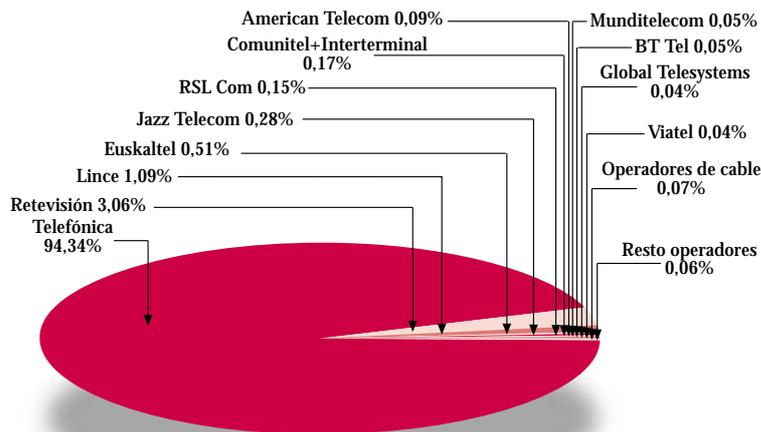
Según estimaciones de la CMT, y agrupando las ya expuestas parcialmente en los apartados anteriores, el mercado del sector de la telefonía fija en general ascendió en 1999 a **1.363.500 millones de pesetas (1,36 billones de ptas.)**, de los que 1.060.000 millones de pesetas (1,06 billones de ptas.) corresponden a la facturación de tráfico cursado en sentido estricto ⁽⁷⁾.

La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado de cada operador, es gráficamente la siguiente:

VISIÓN (que acapara más del 50% de la cuota de mercado de los operadores entrantes), LINCE y EUSKALTEL, seguidos de JAZZTEL, RSL COM y COMUNITEL. Por el contrario, el porcentaje de mercado de los operadores de cable sigue siendo muy reducido (del 0,07%), lo que refleja las dificultades que afronta este segmento para consolidarse como alternativa en el mercado de la telefonía fija.

El incremento en la facturación global del mercado de la telefonía fija en 1999 respecto a 1998 (año en que fue de aproximadamente

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999
(facturación total por operaciones)



Se aprecia claramente el liderazgo del operador establecido, TELEFÓNICA, con el 94,34% del mercado, frente a los demás operadores entrantes, que en su conjunto no alcanzan el 6% del mercado; dentro de estos últimos destacan los que iniciaron sus operaciones en 1998, RETE-

de 1,28 billones de ptas.) ha sido del 6,28%, muy inferior al incremento del tráfico en minutos cursado registrado en ese mismo periodo (con un incremento interanual 1998-1999 del 13,88%), lo que confirma la tendencia ya observada en el Informe Anual 1998 de la CMT, en el

(7) Separando de la cifra global los ingresos por otro tipo de conceptos facturados por los operadores, como el cobro de cuotas de alta y abono de los servicios (tanto del servicio telefónico fijo disponible al público como de las facilidades asociadas al mismo), cuya facturación ascendió en 1999 a cerca de 284.000 millones de ptas.

sentido de haberse dado en estos dos años de competencia en el mercado un proceso de abaratamiento de los precios y tarifas del servicio telefónico fijo en los tráficos no metropolitanos, junto con la introducción de planes de descuento en las llamadas de larga distancia y la generalización de la facturación por segundos, lo que consecuentemente ha originado que los operadores hayan reducido sus precios y que el precio medio por minuto cursado haya descendido significativamente.

Entre los operadores que ya prestaban servicio a lo largo de 1998, RETEVISIÓN incrementó su facturación en un 90% y EUSKALTEL lo hizo en un 120%, frente a TELEFÓNICA, que incrementó la suya un 0,7%.

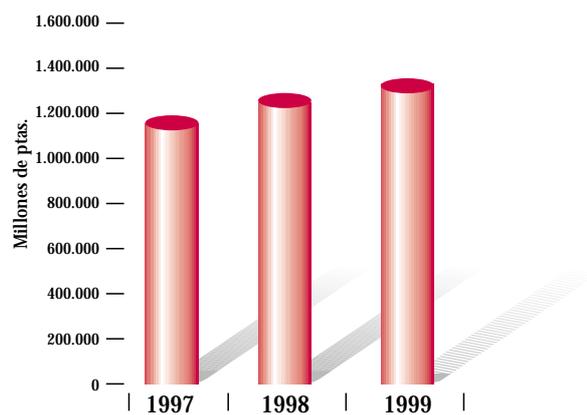
La evolución del mercado de los servicios de telefonía fija en los últimos 3 años (con incrementos interanuales de un 8,18% en el periodo 1997-1998, y de un 6,28% en el periodo 1998-1999) confirma la tónica ya apuntada en el Informe Anual 1998 de la CMT, en el sentido de reflejar una estabilización y un moderado ritmo de crecimiento de este mercado, debido a que se produce el fenómeno siguiente:

En todo mercado que se abre a la competencia los operadores entrantes, en una primera fase de implantación y consolidación en el mercado, ofrecen servicios similares a los ya existentes y ganan clientes a costa del operador establecido, por lo que la cifra global de negocio de dicho mercado crece poco; posteriormente, cuando los operadores entrantes ya se encuentran más asentados en el mercado, se produce una innovación y expansión de su oferta comercial de servicios que hace que la base de negocio crezca y se dé un mayor incremento de la cifra de negocio.

Así, en España aún se estaría en esa primera fase de implantación en el mercado de los operadores entrantes. Se espera que a lo largo de los años 2000 y 2001, con el despliegue de redes propias por los operadores entrantes y la implantación de nuevos servicios de acceso directo, se pase a la segunda fase y se produzca un repunte en las cifras de negocio de este mercado.

Otros factores determinantes del moderado aumento de la facturación serían, por una parte, el creciente grado de competencia existente en este mercado, que hace disminuir los precios en mayor medida que el incremento de tráfico que consecuentemente se genera (bajan los ingresos medios por minuto facturado, por lo que la facturación global crece menos); y, por otra parte, la fuerte competencia existente por parte de los servicios de telefonía móvil, que son parcialmente sustitutivos de la telefonía fija, especialmente en el segmento residencial, y que están experimentando un ritmo de crecimiento mucho mayor (lo que contribuye a ralentizar el crecimiento del servicio telefónico fijo).

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN EL PERIODO 1997-1999 (facturación total por operaciones)



Como se expuso en el Informe Anual 1998, esta percepción global del mercado de los servicios de telefonía fija puede resultar poco ilustrativa acerca de la situación real del mismo, pues los principales competidores de TELEFÓNICA en su inmensa mayoría sólo prestaron en 1998 y 1999 servicios telefónicos de larga distancia en la modalidad de acceso indirecto:

En efecto, todos los operadores entrantes (excepto los operadores de cable) ofrecen servicios de telefonía en la modalidad de acceso indirecto para llamadas de larga distancia (excluidas las

llamadas metropolitanas), sin cobrar cuotas de alta ni de abono; debido al escaso o nulo desarrollo de redes de acceso alternativas a las de TELEFÓNICA, el despliegue de líneas de acceso directo y, en consecuencia, la prestación de servicios de telefonía local, ha sido hasta la fecha testimonial, llevado en su mayor parte por los operadores de cable.

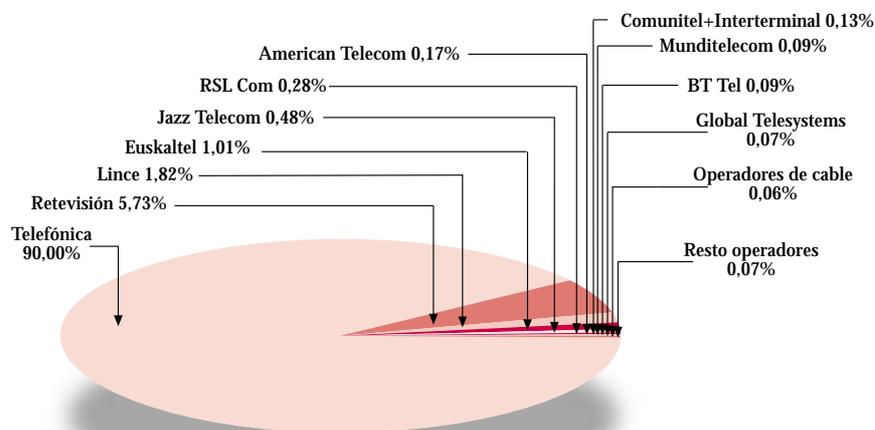
Se espera que a lo largo de los años 2000 y 2001, con el progresivo despliegue de las redes de acceso de los operadores de cable, y sobre todo con la aparición de los nuevos operadores de acceso local vía radio, la situación cambie y se produzca una mayor concurrencia de otros operadores que puedan ofrecer servicios de acceso y de llamadas metropolitanas, introduciendo una competencia efectiva en este segmento del mercado.

Así, teniendo en cuenta únicamente los ingresos por los servicios de telefonía de larga distancia ⁽⁸⁾ (llamadas provinciales, interprovinciales, internacionales y de fijo a móvil), que ascendieron en 1999 a 720.000 millones de pesetas, las cuotas de mercado estimadas son las siguientes:

En este gráfico se aprecia que la cuota de mercado ganada por los operadores entrantes a TELEFÓNICA en los mercados en los que han competido en 1999 asciende al 10% del total (frente al 4% en 1998), conseguida en un 57% (80% en 1998) por RETEVISIÓN, en un 18% por LINCE, y en un 10% por EUSKALTEL (15% en 1998); es decir, algo más del 85% de la cuota de mercado de los operadores entrantes en 1999 corresponde a los que ya operaban en 1998.

El incremento en la facturación en el tráfico de llamadas de larga distancia (no metropolitanas) respecto a 1998 ha sido de sólo el 1,1% (en el período 1997-1998 fue del 2,1%), muy inferior al incremento en el tráfico cursado, que en este segmento de larga distancia ha sido del 10,76%, lo que se explica, como se ha indicado anteriormente, por la creciente competencia existente en el mercado, y especialmente en este segmento de las llamadas de larga distancia, que ha propiciado que los operadores hayan reducido sus precios finales y que el precio medio por minuto cursado haya descendido sig-

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA DE LARGA DISTANCIA EN 1999 (por facturación)



(8) Separando de dicha cifra global los ingresos por las llamadas metropolitanas y a números de inteligencia de red, así como los ingresos por otros conceptos tales como las cuotas de alta y abono de diferentes servicios y facilidades asociadas a la telefonía fija.

nificativamente, estimulando la demanda, pero sin un incremento sustancial de los ingresos por dicho mayor tráfico cursado.

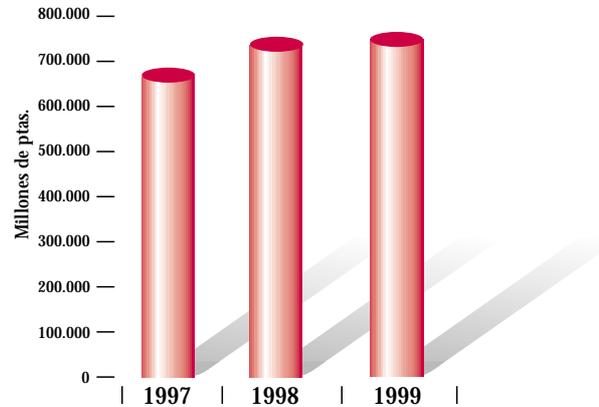
La evolución del mercado de los servicios de telefonía fija de larga distancia en los últimos 3 años (con incrementos interanuales de un 6,9% en el periodo 1997-1998, y de un 1,1% en el periodo 1998-1999) confirma la tónica ya apuntada en el Informe Anual CMT 1998, en el sentido de reflejar una progresiva ralentización del crecimiento de este mercado, debido de nuevo a las ideas apuntadas: al creciente grado de competencia existente por la concurrencia de numerosos operadores, que hace disminuir los precios significativamente, y en consecuencia los ingresos, y en mayor medida que el incremento de tráfico experimentado; así, la facturación, que ya creció poco en 1998, apenas crece en 1999.

En el año 2000 se espera que continúe esta tendencia, en gran medida por la introducción de fórmulas de descuento y promociones del servicio de marcación directa de numerosos operadores (que reducen el precio por minuto y/o regalan minutos de llamadas a los clientes que se acojan a las mismas).

Se puede concluir que el resultado de dos años de competencia efectiva en el mercado de la telefonía de larga distancia (entendiendo por el mismo el de las llamadas diferentes de las metropolitanas y las de inteligencia de red) ha sido una notable disminución de los precios, que correlativamente ha estimulado la demanda y ha generado un aumento del tráfico cursado. Así, existe un entorno de ingresos estabilizados y con tendencia al estancamiento: los descensos en los precios y las campañas de descuentos comercializadas por los operadores generan una mayor demanda de tráfico, pero al descender el precio medio por minuto, los ingresos finales apenas crecen.

Para tener una visión más exacta de cada segmento del mercado de telefonía fija de larga distancia, se procede a desglosar los ingresos de telefonía de larga distancia en 1999 por el tipo de llamada concreta; así:

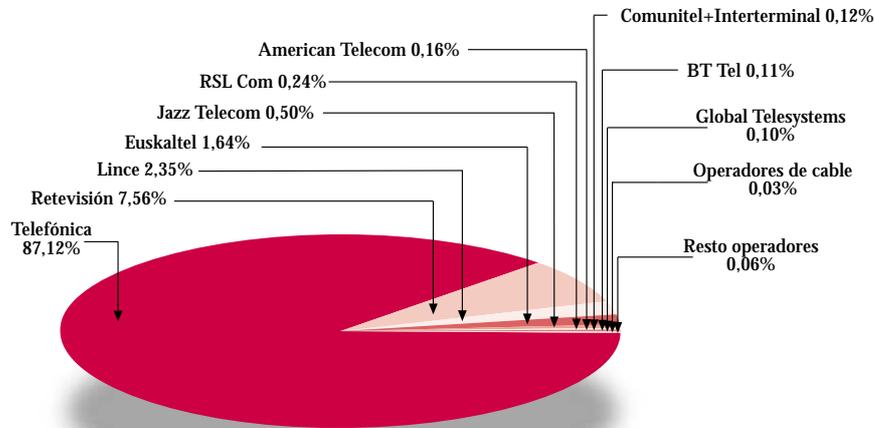
EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA DE LARGA DISTANCIA EN EL PERIODO 1997-1999



- Respecto al segmento de las *llamadas interprovinciales*, se estima que en 1999 la facturación ascendió a **234.500 millones de pesetas**, cuyo reparto en cuotas de mercado por operadores sería el siguiente:

I

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS
DE TELEFONÍA FIJA EN 1999
(por facturación en llamadas interprovinciales)



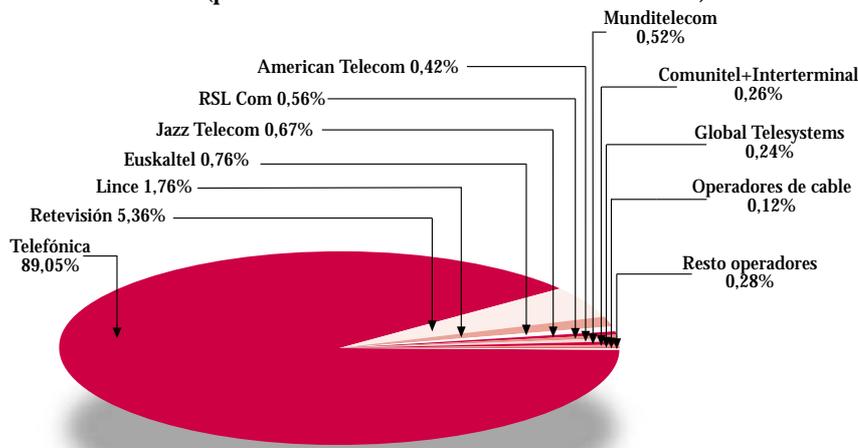
Es en las llamadas interprovinciales donde TELEFÓNICA ha seguido perdiendo en 1999 (al igual que en 1998) mayor cuota de mercado en beneficio de los operadores entrantes, que en 1999 han duplicado su cuota de mercado y suman en su conjunto un 12,9% del total de ingresos de este segmento del mercado (frente al 6,5% en 1998).

La facturación total en este tipo de llamadas ha descendido un 19,11% respecto de 1998, (-9,02% en el periodo 1997-1998) a pesar de haber continuado incrementándose el tráfico cursado por este concepto (un 4,56% en el periodo 1998-1999), acentuando la tendencia

iniciada en 1998 debido a la fuerte competencia existente entre los numerosos operadores que ofrecen servicios en este segmento de negocio (el más competido del mercado junto con las llamadas internacionales), que ha propiciado que las llamadas interprovinciales (junto con las internacionales) sean las que más hayan reducido sus precios desde 1997.

- Respecto al segmento de las *llamadas internacionales*, en 1999 se estima que la facturación por este concepto ascendió a 125.500 millones de pesetas, cuyo reparto en cuotas de mercado por operadores sería el siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999 (por facturación en llamadas internacionales)



En las llamadas internacionales se ha producido un fenómeno similar al de las llamadas interprovinciales, y así TELEFÓNICA ha cedido en 1999 en torno al 11% del mercado en beneficio de los nuevos entrantes.

La facturación total en este tipo de llamadas se ha incrementado en el periodo 1998-1999 en un **5,82%** (frente al 23,45% del periodo 1997-1998), lo cual refleja una ralentización del crecimiento en la facturación de este segmento de mercado a pesar de haber continuado incrementándose a fuerte ritmo el tráfico cursado por este concepto (un 19,66% en el periodo 1998-1999), remarcando la tendencia iniciada en 1998 debido a la fuerte competencia existente entre los numerosos operadores –algunos de los cuales están vinculados a multinacionales con redes transeuropeas y mundiales ya construidas– que ofrecen servicios en este segmento de negocio (el más competido del mercado), propiciando que las llamadas internacionales (junto con las interprovinciales) sean las que más hayan reducido sus precios desde 1997.

En el mercado de las **llamadas internacionales** compiten también muchos operadores median-

te la **modalidad de tarjetas prepago** («refilling») (9). Según estimaciones de la CMT, en 1999 se facturaron unos **650 millones de pesetas** (el 0,5% de la facturación por llamadas internacionales en España), con un tráfico cursado de cerca de 12 millones de minutos (el 0,7% del total de tráfico internacional cursado).

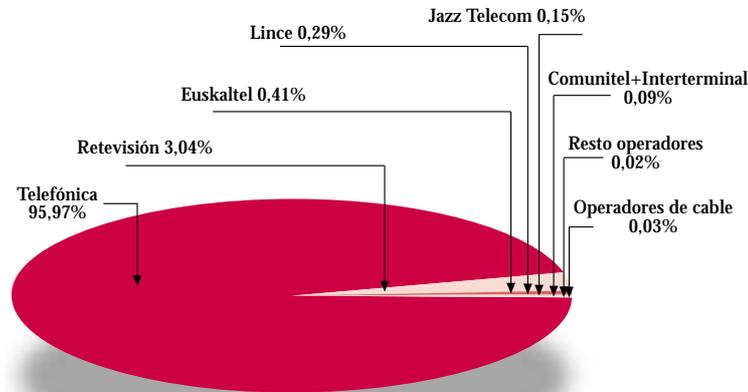
MUNDITELECOM es, con gran diferencia, la operadora líder de este tipo de servicios, con más del 80% de los ingresos y del tráfico cursado, seguida de lejos por AXS y AMERICAN TELECOM.

Como datos destacables de este mercado, señalar que está dominado por operadoras extranjeras vinculadas a multinacionales titulares de redes transeuropeas e internacionales, y que los principales usuarios de este tipo de servicios en España son sobre todo turistas y estudiantes extranjeros.

- Respecto al segmento de las **llamadas provinciales**, en 1999 se estima que facturaron algo más de **103.000 millones de ptas.**, cuyo reparto en cuotas de mercado por operadores es gráficamente el siguiente:

(9) En el resto de tipos de llamadas la incidencia (facturación y tráfico) de este tipo de servicios en 1999 es mínima.

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999 (por facturación en llamadas provinciales)



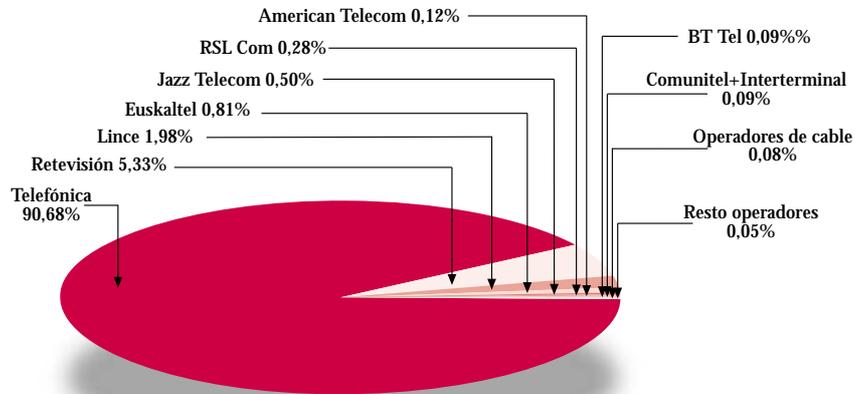
Este segmento de negocio lo lidera claramente TELEFÓNICA, con el 96% del mercado, seguida de RETEVISIÓN con el 3%; el operador dominante ha cedido menos cuota de mercado en este tipo de llamadas debido al mayor despliegue de puntos de interconexión que en principio parecen necesarios para poder ofrecerlas comercialmente, lo cual ha limitado el número de operadores que pueden prestar este tipo de llamadas a nivel nacional.

La evolución de la facturación de este tipo de llamadas respecto a 1998 fue claramente descendente, pues se aminoró en un **-8,61%** en el periodo 1998-1999 (en el periodo 1997-1998 fue de **-1,15%**), en contraste con el ligero in-

cremento en el tráfico (de menos de un 2%), lo que refleja una apertura a la competencia en este segmento de mercado, aunque aún ajeno a la lucha competitiva vigorosa mantenida en los segmentos de llamadas interprovinciales e internacionales antes mencionados, pues los operadores entrantes que ofrecen este tipo de llamadas a escala nacional son pocos (RETEVISIÓN y LINCE), centrándose el resto en unas pocas provincias (las más pobladas).

- Respecto al segmento de las *llamadas de fijo a móvil*, en 1999 se estima que facturaron cerca de **257.000 millones de pesetas**, cuyo reparto en cuotas de mercado por operadores es el siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999
(por facturación en llamadas de fijo a móvil)



I TELEFÓNICA conserva el 90% del mercado, pero ha cedido casi un 10% en sólo un año a favor de los operadores entrantes, entre los cuales destaca RÊTEVISIÓN, con más del 5%, y LINCE con el 2%. El incremento en la facturación de este tipo de llamadas respecto a 1998 fue muy alto, del 33,72% (el mayor en la facturación de todos los tipos de llamadas), aunque aún inferior al incremento en el tráfico (un 45,22% en 1999, también el mayor en tráfico junto con las llamadas internacionales), lo que refleja un tímido efecto de la competencia, aunque muy alejado del observado en otros segmentos del mercado; el gran incremento de la facturación y del tráfico refleja el elevado crecimiento del parque de terminales móviles, que determinan una creciente proporción de tráfico entre ambas redes.

La evolución de la facturación de este tipo de llamadas respecto a 1998 fue claramente ascendente: aumentó en un 33,72% en el ejercicio 1998-1999 (en 1997-1998 ascendió aún más, un 39,68%), correlativamente con el incremento experimentado por este tipo de tráfico, que

en 1999 aumentó en mayor proporción que la facturación (+45,22%), como consecuencia de la progresión al alza del parque de terminales móviles en España en los últimos años, que determina una creciente proporción de llamadas entre ambas redes. Este segmento de llamadas ha sido en 1999 (al igual que ya lo fue en 1998) el que ha generado el mayor incremento en la facturación y tráfico de todos los tipos de llamadas en el mercado español de telefonía fija.

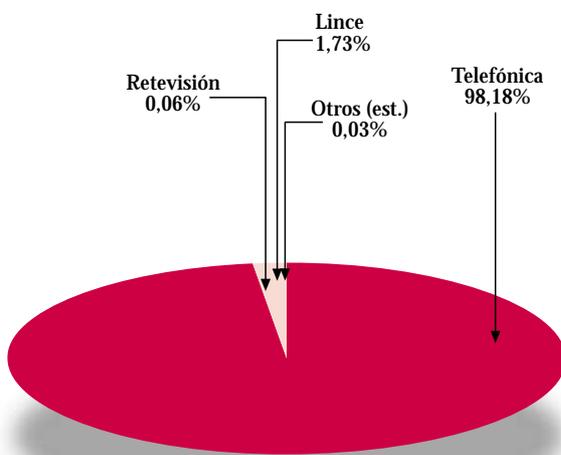
Como ya se ha indicado, estas cifras reflejan una incipiente rebaja en los precios de estas llamadas (al crecer algo menos la facturación que el tráfico en 1999), derivados de la apertura a la competencia en este segmento de mercado, aunque aún lejos de los niveles de concurrencia competitiva mantenida en los segmentos de llamadas interprovinciales e internacionales antes mencionados. Los altos precios de interconexión que han de abonar los operadores de telefonía fija por la terminación de llamadas en las redes móviles dificultan una posible rebaja sustantiva en los costes y, en consecuencia, en los precios finales.

En efecto, como se verá en el apartado dedicado a los servicios móviles, los operadores de telefonía móvil ingresaron en 1999 más de 204.000 millones de pesetas en concepto de ingresos por terminación de llamadas de fijo a móvil en sus redes, es decir, abonadas por los operadores de telefonía fija, lo cual quiere decir que una media de más del 80% del precio facturado al cliente final ha de abonarse a los operadores de telefonía móvil en concepto de pagos por los servicios de interconexión.

- Según estimaciones de la CMT, en los *servicios de inteligencia de red* la facturación en 1999 ascendió a 35.700 millones de pesetas, incrementándose un 32,16% respecto a 1998 (de manera similar a la evolución del tráfico cursado por este concepto), lo que demuestra el auge de este tipo de servicios en el mercado nacional.

Gráficamente:

CUOTAS DE MERCADO DE LLAMADAS A NÚMEROS DE INTELIGENCIA DE RED EN 1999 (por facturación)



TELEFÓNICA mantiene claramente la hegemonía en este segmento del mercado con el 98% de la facturación, aunque en minutos cursados dicho porcentaje desciende hasta el 92,5%, ya que LINCE cursa ya el 7,3% del tráfico total de llamadas a números de inteligencia de red (aunque gran parte de dicho tráfico se origina para acceder a sus servicios de acceso a Internet y de tarjetas telefónicas prepago), lo que demuestra que este operador ha iniciado una agresiva campaña comercial para tomar posición en este mercado.

Respecto a las *llamadas metropolitanas*, la facturación en 1999 alcanzó los 285.200 millones de pesetas, de los cuales más del 99,5% correspondieron a TELEFÓNICA, dado que es el único operador que presta de manera generalizada servicios de acceso directo; el resto de operadores entrantes, incluidos los operadores de cable, se encuentran aún en una fase muy incipiente de despliegue de sus redes de acceso.

El incremento en la facturación de este tipo de llamadas respecto a 1998 ha sido del 14,31%, en la línea del incremento experimentado en la etapa 1997-1998 (+23,45%). El fuerte ritmo de crecimiento en la facturación de estas llamadas (paralelo al incremento del tráfico en minutos cursados) es debido en gran parte a que la inmensa mayoría del segmento residencial de los usuarios accede a los proveedores de servicios de Internet a través de llamadas metropolitanas (se estima que entre el 10 y el 15% del tráfico metropolitano se genera por el acceso a Internet; el fuerte incremento del periodo 1997-1998 se debió a la eclosión del acceso a Internet en España); pero también se debe a que las llamadas metropolitanas son las de utilización frecuente y cotidiana por parte de los usuarios, y en consecuencia los patrones de consumo de las mismas responden en buena parte a variables no económicas.

a) Conclusiones

Del análisis expuesto se deduce que la competencia más eficaz está en las llamadas de larga



distancia (excepto en las de fijo a móvil), segmentos ambos en los que en los últimos 2 años TELEFÓNICA ha cedido una media del 10-11% de cuota de mercado.

Se aprecia otro dato interesante: el lento crecimiento de la facturación (+6,27% en su conjunto, y +1,1% en larga distancia), muy por debajo del incremento del tráfico (+13,88% en su conjunto, y +10,76% en larga distancia), factor derivado sobre todo del descenso generalizado de precios y tarifas en el servicio telefónico fijo (incluso en llamadas metropolitanas) durante 1999, profundizando en la tendencia marcada ya en 1998.

Por último, hay que destacar la **creciente importancia de la facturación** por tres conceptos: las **llamadas de fijo a móvil**, dado el explosivo crecimiento del parque de terminales celulares y al mantenimiento de los precios de dichas llamadas (a causa del ya comentado elevado precio de los servicios de interconexión para terminación de llamadas en las redes móviles); las **llamadas metropolitanas**, por ser el medio para acceder a Internet por gran parte de los usuarios del segmento residencial; y las **llamadas a números de inteligencia de red**, debido al auge de este tipo de servicios (los conocidos números «900», «901», «902», etcétera.).

D) Tendencias

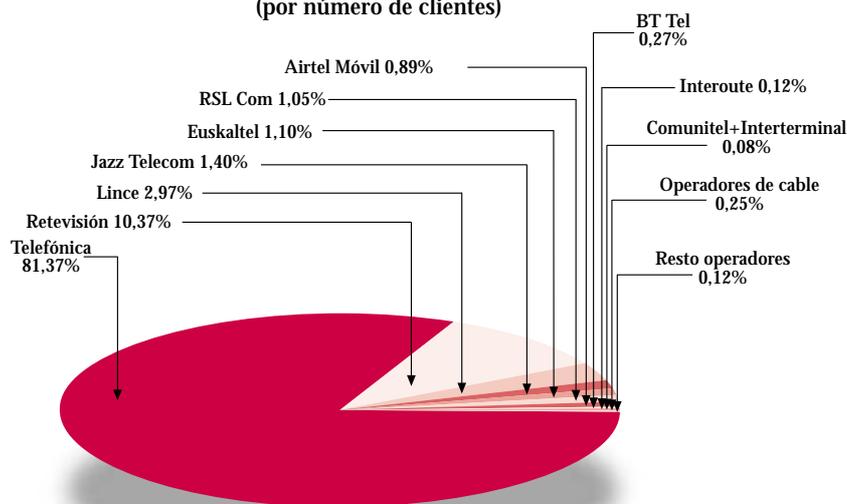
a) Número de clientes

La CMT estima el número global de usuarios de servicios de telefonía fija en España (considerando los clientes de todos los operadores) en unos 20,3 millones en 1999

Sin embargo, hay que tener en cuenta que más del 99% de los clientes de los nuevos operadores entrantes lo son también de TELEFÓNICA, dado que aquéllos prestan fundamentalmente servicios de acceso indirecto, ofreciendo el servicio de acceso directo a un número de clientes muy reducido (como ya señalamos antes, en 1999 los operadores entrantes –fundamentalmente los operadores de cable– instalaron unos 235.000 accesos directos), por lo que el número real de usuarios del servicio telefónico fijo disponible al público es algo menor: unos 16,7 millones (equivalentes al número de accesos directos contratados), de los cuales el 98,6% serían abonados de TELEFÓNICA, el 1,3% de los operadores de cable, y tan sólo el 0,1% del resto de operadores entrantes.

Considerando el dato inicial (clientes totales del conjunto de operadores), el reparto entre los operadores del mercado de los servicios de telefonía fija por número de clientes en 1999 es el siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999 (por número de clientes)



TELEFÓNICA sigue manteniendo el liderazgo del mercado con un 81% del número de clientes del mismo (93% en 1998), seguida de RETEVISIÓN con más del 10% (5% en 1998) y LINCE con casi el 3% (0,5% en 1998). Sin embargo es destacable el incremento de la cuota de mercado de los operadores entrantes, que es ya del 19% (6,4% en 1998) y demuestra su capacidad de captación de nuevos clientes frente al operador dominante, al que, sin embargo, debido al fenómeno del acceso indirecto, apenas le restan usuarios reales.

Respecto al incremento interanual en el número de clientes de acceso directo, en 1999 hay que comentar que los operadores entrantes, fundamentalmente los operadores de cable, han conseguido el 55% de los nuevos clientes de acceso directo durante 1999. Así, de los cerca de 430.000 nuevos accesos directos contratados en 1999, el 51,8% fueron instalados por los operadores de cable, el 45% por TELEFÓNICA, y el restante 3,2% por el resto de operadores entrantes.

Como se ha señalado en caracterización del mercado respecto a facturación, la cuota de mercado (por número de clientes) correspondiente a los operadores entrantes en 1999, se vincula en un 78% a los que iniciaron sus operaciones comerciales en 1998.

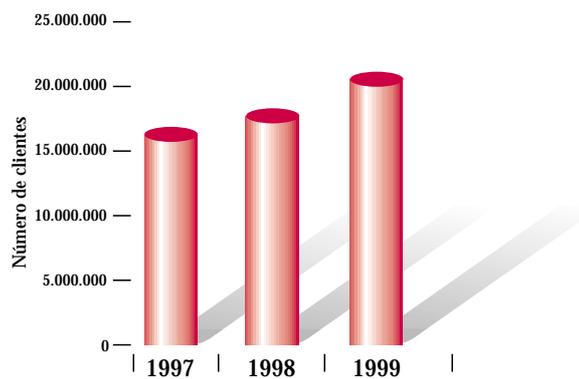
En 1999, 8 de cada 10 usuarios del servicio telefónico fijo disponible al público en el país siguen siendo clientes exclusivamente de TELEFÓNICA (9 de cada 10 en 1998), si bien hay que tener en cuenta que, como se ha mencionado anteriormente, en la realidad cerca del 99% de los clientes de los nuevos operadores entrantes lo son también del operador dominante, dado que aquéllos aún no prestan servicio de acceso directo con carácter general, por lo que el número real de clientes de la operadora líder es del 98,6% del total de usuarios reales del servicio telefónico fijo (16,7 millones), y los clientes de acceso indirecto de los demás operadores se solapan con los de aquélla.

El ritmo de crecimiento del número de clientes en 1999 se estima del 16,2% respecto a las

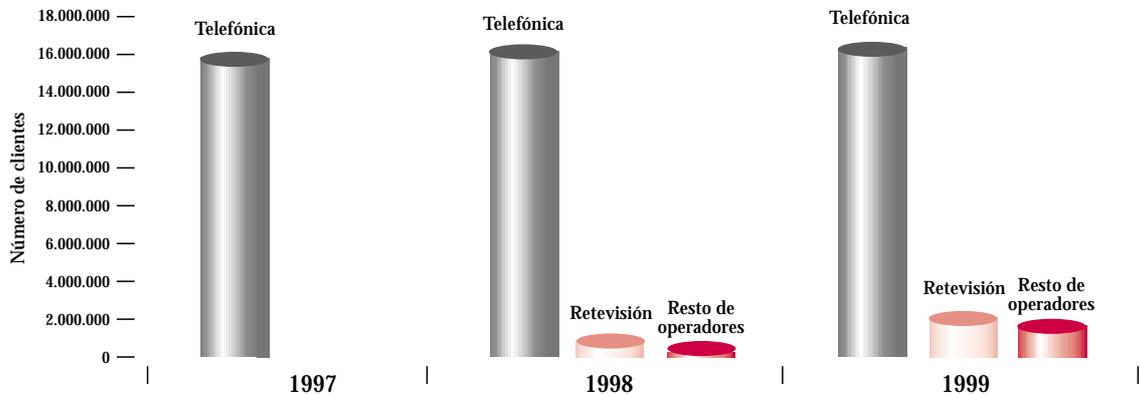
cifras de 1998, aunque el crecimiento del número cierto de usuarios reales del servicio telefónico fijo ha sido algo menor por el fenómeno de solapamiento de clientela antes apuntado, y fue del 2,6% respecto de 1998 (similar al experimentado en los últimos años), lo que parece reflejar en todo caso una estabilización y un crecimiento moderado en el número de usuarios de la telefonía fija, consecuencia de las causas ya apuntadas: *ausencia de oferta de nuevos servicios de acceso directo alternativos a los actualmente existentes* (ya que los operadores entrantes se encuentran en una primera fase de implantación comercial y de despliegue de redes propias), y *existencia de fuerte competencia con la telefonía móvil*, que al ser un servicio parcialmente sustitutivo de aquél (sobre todo en el segmento residencial) y tener un ritmo de crecimiento mucho mayor, está contribuyendo a ralentizar el crecimiento del servicio telefónico fijo.

La evolución del mercado de los servicios de telefonía fija en los últimos 3 años en lo que se refiere al número de clientes totales de los operadores (con incrementos interanuales de un 9,6% en la fase 1997-1998, y de un 16,2% en la etapa 1998-1999) manifiesta, sin embargo, una tendencia ascendente debido a la irrupción de numerosos operadores de servicios de acceso indirecto y a la posibilidad de contratar los servicios de varios de ellos simultáneamente.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES
TOTALES DE LOS OPERADORES
DE SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA
EN EL PERÍODO 1997-1999



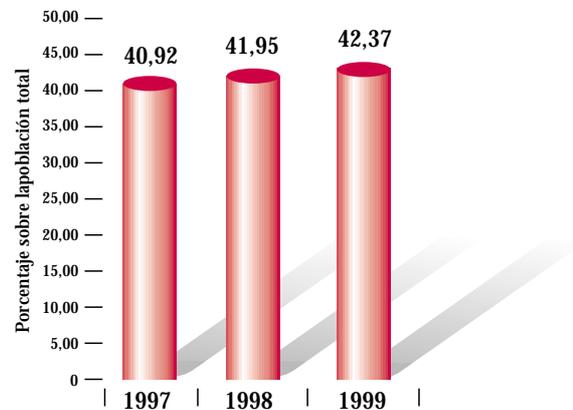
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE LOS OPERADORES DE SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN EL PERIODO 1997-1999 (por operadores)



Se observa que mientras el crecimiento del número de clientes de TELEFÓNICA es bajo (2,5% en 1997-1998 y 1,5% en 1998-1999), el de los operadores entrantes, sin embargo, han incrementado su cifra de clientes en el ciclo 1998-1999 de manera notable, en un 234% de media en tan sólo un año de operaciones comerciales, aunque los operadores que ya operaron durante todo el año 1998, RETEVISIÓN y EUSKALTEL, han crecido proporcionalmente de manera menos vigorosa (un 136% y un 39%, respectivamente) que el resto de operadores entrantes (que en su inmensa mayoría comenzaron a operar comercialmente a lo largo de 1999).

mentado en 1997-1998; es decir, que la telefonía fija ha crecido en los últimos años alrededor de 1 punto anual, lo que supone un incremento neto anual de unos 400.000-500.000 nuevos accesos directos (es decir, usuarios) en servicio.

TASA DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO ESPAÑOL DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN EL PERIODO 1997-1999 (en % sobre la población total de España)



b) Tasa de penetración en el mercado

Según estimaciones de la CMT, la tasa de penetración de la telefonía fija en España ⁽¹⁰⁾ es, a fecha 31 de diciembre de 1999, del 42,37% ⁽¹¹⁾. El crecimiento respecto de la tasa de penetración a fecha 31 de diciembre de 1998 (el 41,95%) ha sido del 1%, en la misma línea moderada y ligeramente decreciente del experi-

(10) Al igual que en el Informe Anual 1998, se ha tenido en cuenta el número de usuarios reales de los servicios de telefonía fija (equivalentes al número de accesos directos contratados), y no el número total de clientes de todos los operadores, ya que, como se ha comentado, los operadores de acceso indirecto se solapan con los de acceso directo, al ser a su vez (necesariamente) clientes de los primeros y de los segundos.

(11) Se ha considerado como cifra de población española la publicada por el INE correspondiente a 1999 (la población existente el día 31 de diciembre de 1999, que ascendía a 39.418.000 habitantes).

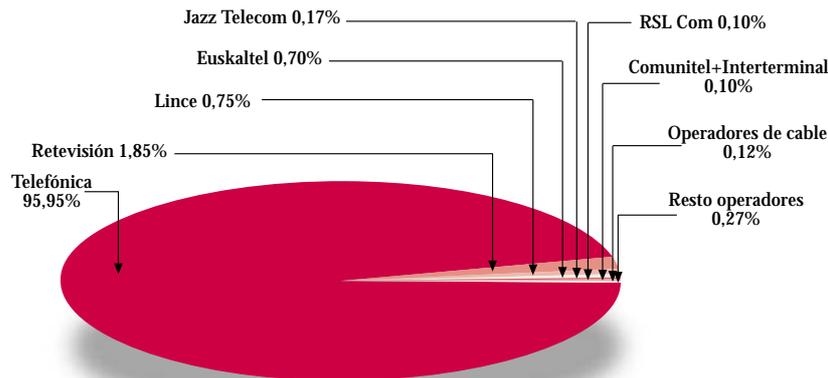
Estas cifras, en la línea de crecimiento de los últimos años, reflejan una estabilización y moderada expansión de la tasa de penetración de la telefonía fija (de un punto anual) frente al fuerte crecimiento de la tasa de penetración de la telefonía móvil en nuestro país. Las causas serían, de nuevo, las apuntadas: ausencia de una oferta de nuevos servicios de acceso directo alternativos a los actualmente existentes, y existencia de una fuerte competencia con la telefonía móvil.

c) Tráfico cursado

La CMT estima que en el año 1999 el tráfico total de tiempo en telefonía fija ascendió a unos **74.532.500.000 minutos cursados** (en el año 1998, 65.500 millones de minutos cursados, y en 1997, 57.350 millones de minutos), de los cuales el 96% (más del 99% en 1998) corresponden al tráfico de TELEFÓNICA, seguida por los operadores que ya prestaban servicio en 1998: RÉTEVISIÓN, LÍNCE y EUSKARTEL, que entre los tres suman en 1999 el 3,3% del tráfico cursado total (en 1998 apenas llegaron al 1% del total); el resto de operadores apenas alcanza en su conjunto el 0,75% del total.

Gráficamente:

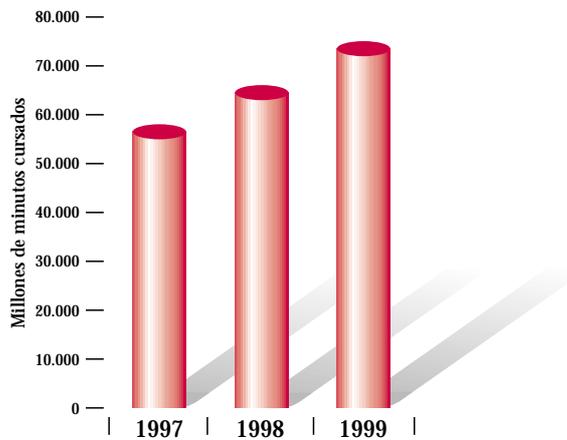
CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999
(por tráfico total cursado, en minutos)



El incremento total de tráfico cursado por las diferentes operadoras respecto de 1998 ha sido del **13,88%** (similar a la cifra del ejercicio 1997-1998, que fue del 14,1%), algo superior al incremento de la facturación.

Gráficamente:

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO TOTAL CURSADO POR LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN EL PERIODO 1997-1999



Parecida reflexión hay que hacer respecto a las *llamadas a números de inteligencia de red*. El servicio se presta por muy pocos operadores entrantes, y casi el 100% del tráfico de este tipo (1.920 millones de minutos en 1999) se atribuye a dos operadores: TELEFÓNICA con un 92,5%, y LINCE con un 7,3% (aunque como ya indicamos anteriormente gran parte del tráfico cursado por LINCE se originaría para acceder a sus servicios de acceso a Internet y de tarjetas telefónicas prepago, por lo que el tráfico cursado por llamadas a sus números de inteligencia de red en sentido estricto es mucho menor, del 1-2%, y el cursado por TELEFÓNICA se elevaría al 97-98%).

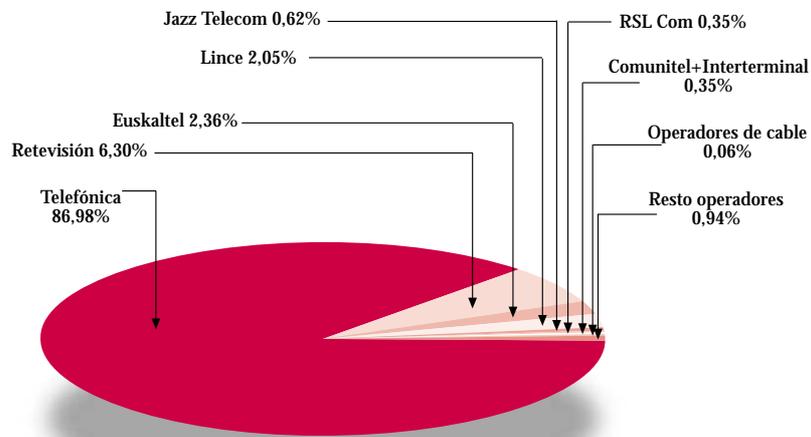
Así, si se tiene en cuenta únicamente el **tráfico de larga distancia**, en 1999 el tráfico total de minutos en telefonía fija ascendió a unos **20.660.000.000 millones de minutos** cursados, los cuales se reparten entre los diferentes operadores como sigue:

I

En la línea de lo ocurrido en el ciclo 1997-1998, este mayor aumento del tráfico cursado respecto de los ingresos percibidos por el mismo es debido a que con la apertura a la competencia de este mercado se han aplicado rebajas y descuentos en los precios, que han impulsado la demanda de estos servicios al tener un menor coste.

Pero al igual que ocurre al examinar la facturación, hay que tener en cuenta que muchos de los operadores entrantes aún no prestan comercialmente el servicio de *llamadas metropolitanas* o lo hacen de manera incipiente, y que este tipo de tráfico supone 2/3 del tráfico total de telefonía fija (50.267 millones de minutos en 1999), que hay que atribuir casi al 100% (99,7%) a TELEFÓNICA.

**CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS
DE TELEFONÍA FIJA DE LARGA DISTANCIA EN 1999**
(por tráfico total cursado, en minutos)



Se aprecia que TELEFÓNICA ha perdido en torno al 13% del tráfico cursado respecto a 1998 (año en el que cursó el 99% del total), mientras que entre los operadores entrantes los tres que ya operaban en 1998, RETEVISIÓN (6,3%), EUSKALTEL (2,4%) y LINCE (2%), han sido los que más porcentaje de tráfico han cursado.

De estos datos se deduce que TELEFÓNICA aplica unos precios y tarifas ligeramente más elevadas que los de sus competidores, pues aunque ingresa el 90% de la facturación total de larga distancia, sólo cursa el 87% de los minutos, lo que explicaría la pérdida de cuota de mercado sufrida en el segmento de las llamadas de larga distancia en 1998 y 1999).

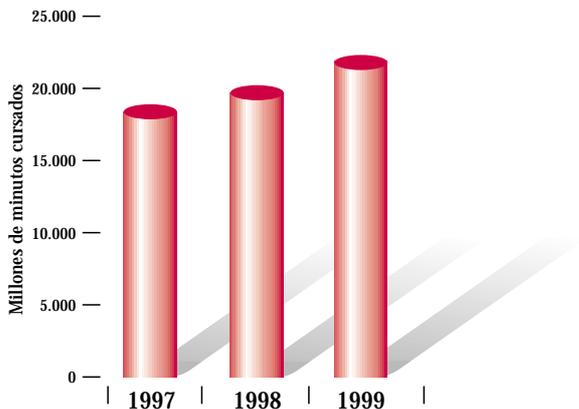
El incremento en el tráfico de larga distancia experimentado respecto a las cifras de 1998 ha sido del 10,76%, una cifra algo menor (excepto en las llamadas de fijo a móvil, que son las que más crecen, un 45,22%, paralelamente al crecimiento del número de terminales celulares activadas) que el incremento experimenta-

do por el tráfico total, lo cual refleja la pujanza del tráfico metropolitano (principalmente por el incremento de tráfico de acceso a Internet) y de las llamadas a números de inteligencia de red y de otros servicios similares, ya que proporcionalmente aumentan más su tráfico que el de larga distancia.

Una explicación de este dato podría ser la de que a pesar de que la competencia y el descenso en los precios de las llamadas de larga distancia interprovinciales e internacionales existen factores tales como el incremento de las llamadas a móviles y a números de inteligencia de red, la mayor frecuencia de uso de los servicios de acceso a Internet a través de la Red Telefónica Pública (es decir, a través de llamadas locales), y la competencia que suponen los servicios móviles como sustitutos de la telefonía fija (sobre todo de la de larga distancia), que hacen que proporcionalmente crezca más el consumo de estos tipos de tráfico a pesar de existir un menor grado de competencia.

La evolución interanual entre 1997 y 1999 ha sido, gráficamente, la siguiente:

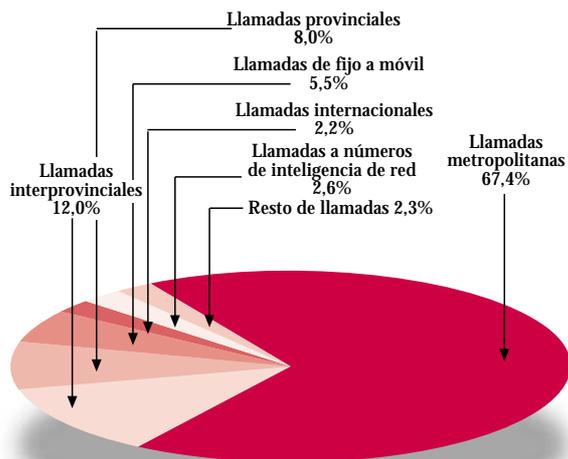
EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO CURSADO POR LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA DE LARGA DISTANCIA EN EL PERIODO 1997-1999



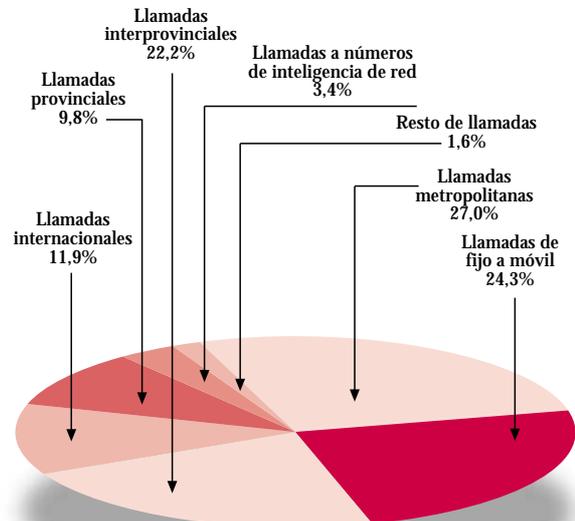
• Tráfico cursado distinguiendo la tipología de las llamadas.

Se estima que en 1999 el tráfico total por tipo de llamada (en minutos cursados y en facturación) ha sido, gráficamente, el siguiente:

TRÁFICO TOTAL DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999, POR TIPO DE LLAMADA (en minutos cursados)



TRÁFICO TOTAL DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN 1999, POR TIPO DE LLAMADA (por facturación)



Dentro del tráfico de larga distancia (que supone un 27% del tráfico total y un 68% de los ingresos), destacan las llamadas interprovinciales, con el 12% del tráfico y el 22% de la facturación media (su facturación ha descendido ligeramente en términos relativos y absolutos), las llamadas de fijo a móvil, que con el 5,5% del tráfico llegan al 24% de la facturación (todo ello coincidiendo con el aumento del parque de terminales móviles en nuestro país; señalar de nuevo que el operador fijo retiene menos del 20% de los ingresos por este tipo de llamadas, pues más del 80% ha de abonarlo a los operadores de redes móviles en concepto de servicios de interconexión), y las llamadas internacionales, que con sólo el 2,2% del tráfico facturan el 12% (lo que refleja el alto coste relativo que siguen teniendo las llamadas internacionales a pesar de los descensos de precios de los últimos dos años).

Por su parte, el tráfico metropolitano ha seguido predominando con mucha diferencia sobre el resto de tipos de tráfico, debido a lo ya comentado: su uso es más frecuente y habitual que el

del resto de llamadas, potenciado por ser además el medio habitual del segmento residencial para acceder a Internet. Asimismo, su peculiar estructura tarifaria y de costes hace que, a pesar de suponer el 67,4% de los minutos totales cursados, el peso del mismo en la facturación media sea reducido, tan sólo un 27% del total (inversamente a lo que sucede con el tráfico de larga distancia), aunque también en ingresos absolutos ha pasado a ser el primer concepto.

En general, se constata el mantenimiento de la tendencia apuntada en el anterior Informe Anual 1998: el mayor crecimiento del volumen medio de tráfico y facturación de las llamadas de fijo a móvil y de las efectuadas a números de inteligencia de red, el mantenimiento del elevado volumen medio de tráfico y de facturación de las llamadas metropolitanas, así como de las llamadas internacionales, y el descenso del volumen medio de las llamadas interprovinciales y provinciales.

Consecuentemente con los datos expuestos, se aprecia en la telefonía fija una **tipología del tráfico cursado** determinada en gran parte por la estructura de precios y tarifas existente en el mercado:

El elevado volumen de tráfico de llamadas metropolitanas respecto al resto de llamadas se debería a la no existencia de servicios sustitutivos más económicos, así como al crecimiento de los servicios de acceso a Internet, y en gran parte a su reducido coste final, debido a su peculiar

regulación tarifaria (lo cual potenciaría en detrimento de otro tipo de llamadas más caras, especialmente llamadas internacionales y de fijo a móvil). De todas maneras, en los hábitos de consumo influyen otras variables no estrictamente económicas, como la costumbre y el uso cotidiano de las llamadas locales.

En el segmento de llamadas internacionales también se observa un elevado peso relativo respecto al tráfico internacional de los servicios móviles (como se verá más adelante), pues su coste por minuto respecto a estos últimos es bastante más reducido.

Por el contrario, en el caso de las llamadas de fijo a móvil, el reducido peso de este tipo de tráfico se debería a su alto coste y a la existencia de servicios sustitutivos más económicos: las llamadas de móvil a móvil son en general más económicas, y un número creciente de usuarios de telefonía fija lo son a su vez de la telefonía móvil.

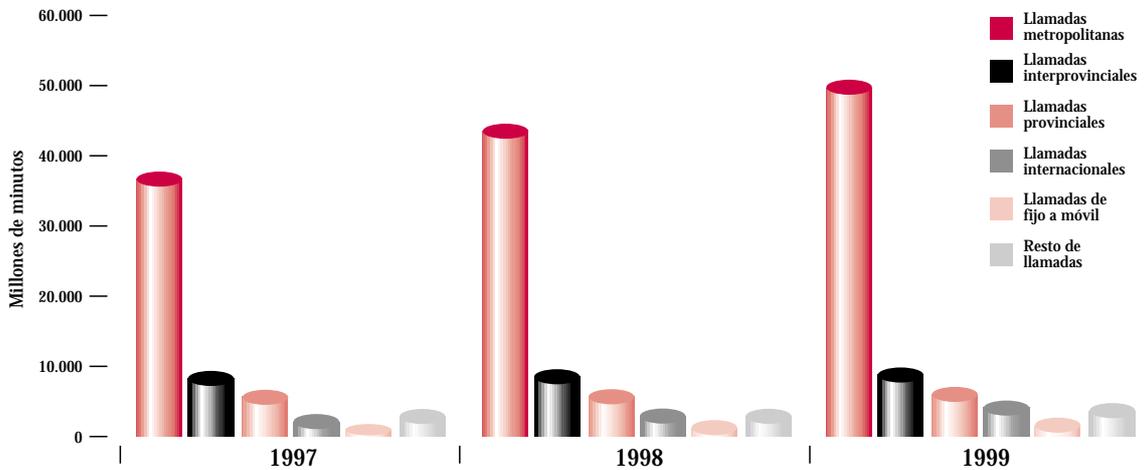
En definitiva, se estaría dando en el mercado nacional un fenómeno de discriminación del tipo de llamadas que se realiza utilizando uno u otro servicio en función de las mencionadas diferencias en los precios.

La evolución interanual del tráfico total de los servicios de telefonía fija en el periodo 1997-1999, detallada y numérica gráficamente (en minutos cursados y en facturación), ha sido la siguiente:

EVOLUCIÓN TRÁFICO TOTAL

	Periodo 1997-1998	Periodo 1998-1999
<i>Tráfico total (en minutos cursados)</i>	+14,1%	+13,9%
Llamadas metropolitanas	+18,6%	+14,5%
Llamadas interprovinciales	+3,3%	+4,5%
Llamadas provinciales	+0,9%	+1,1%
Llamadas de fijo a móvil	+29,5%	+45,2%
Llamadas a internacionales	+30,9%	+19,7%
Resto de llamadas (n.º de inteligencia de red y otros)	+7,1%	+20,3%

**EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA FIJA
POR TIPO DE LLAMADAS EN EL PERÍODO 1997-1999**
(en minutos cursados)



Dentro de la larga distancia, destaca el incremento de las llamadas de fijo a móvil, el mayor durante todo el periodo y a un ritmo creciente (+30% en 1998 y +45% en 1999), explicable por el incremento del parque de terminales móviles en activo.

Las llamadas a números de inteligencia de red es otro de los segmentos que está incrementando su ritmo de crecimiento, en consonancia con la generalización de este tipo de servicios en el mercado. Las llamadas internacionales también han crecido, aunque se nota una ralentización del ritmo de crecimiento durante 1999. Las llama-

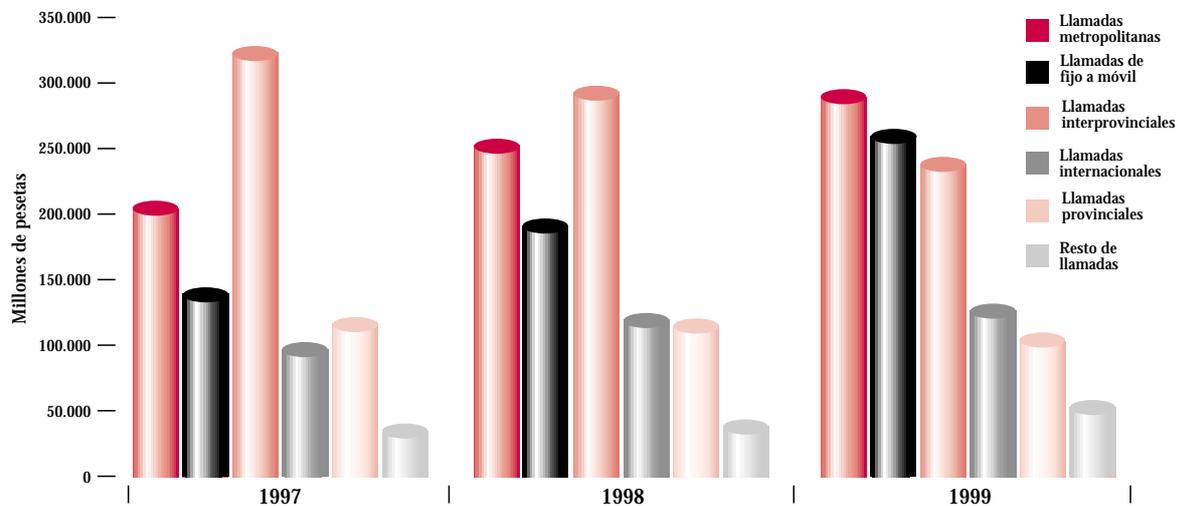
madas interprovinciales y provinciales, sin embargo, son las que menos crecen en tráfico, con unos incrementos pequeños (menos del 5% anual) a lo largo de todo el periodo, a pesar de que sus precios han descendido notablemente al calor del entorno competitivo surgido con la liberalización del mercado.

Por su parte, las llamadas metropolitanas siguen creciendo por encima del 10% frente a otros segmentos, ayudadas por el tráfico de acceso residencial a Internet, por sus tarifas reguladas administrativamente y por su uso más habitual y frecuente.

EVOLUCIÓN TRÁFICO TOTAL

	Periodo 1997-1998	Periodo 1998-1999
<i>Tráfico total (en facturación)</i>	+8,2%	+6,3%
Llamadas metropolitanas	+23,45%	+14,3%
Llamadas de fijo a móvil	+39,7%	+33,7%
Llamadas interprovinciales	-9,1%	-19,1%
Llamadas internacionales	+23,4%	+5,9%
Llamadas provinciales	-1,1%	-8,6%
Resto de llamadas (n.º de inteligencia de red y otros)	+8,6%	+32,2%

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA FIJA POR TIPO DE LLAMADAS EN EL PERIODO 1997-1999 (por facturación)



En cuanto a la facturación por tráfico cursado, y recapitulando ideas ya apuntadas anteriormente, destaca de nuevo el incremento de los ingresos por llamadas de fijo a móvil, el mayor con diferencia durante todo el periodo y a un ritmo constante (más del 30% anual), explicable una vez más por el incremento del parque de terminales móviles en activo, así como por el mantenimiento de los precios de este tipo de llamadas a causa, principalmente, de los altos precios de interconexión para terminación de llamadas en redes móviles (ya comentado), que impiden que la competencia se refleje en los precios finales de este segmento.

Las llamadas a números de inteligencia de red es otro de los segmentos que está incrementando su ritmo de crecimiento por encima del 30% anual, en consonancia con la generalización de este tipo de servicios en el mercado. Las llamadas internacionales han incrementado poco sus ingresos en 1999, y las interprovinciales y provinciales han visto descender los ingresos netos a pesar de que el tráfico ha seguido creciendo; todo esto se explica porque la competencia existente en el mercado, que se ha centrado en estos tres segmentos, ha provocado una rebaja sustancial de los precios finales, que en el caso de las

llamadas provinciales e interprovinciales además no ha sido compensada al 100% por el aumento de tráfico generado.

Por su parte, las llamadas metropolitanas siguen creciendo por encima del 10% frente a otros segmentos, ayudadas, por el tráfico de acceso residencial a Internet y por sus tarifas reguladas administrativamente (que hacen que este tipo de llamadas sean de bajo coste a pesar de no existir un entorno competitivo de hecho en este segmento de mercado), aunque se nota una disminución del ritmo de incremento de los ingresos (del 23% al 14%) que no se corresponde con la evolución del tráfico (con un incremento más constante), seguramente imputable a rebajas tarifarias impuestas durante 1999.

Como conclusión general puede decirse que en el periodo 1997-1999 se observa que respecto al tráfico cursado se ha consolidado la tendencia a un importante y constante aumento del consumo total de llamadas metropolitanas y de fijo a móvil, mientras que el resto de llamadas aparecen más estabilizadas, con ligeros incrementos de tráfico; en cuanto a la facturación, mientras los ingresos que más crecen son, de nuevo, los de las llamadas de fijo a móvil y las

metropolitanas, las llamadas internacionales tienden a estabilizarse, y las interprovinciales y provinciales descienden claramente. Por su parte, las llamadas a números de inteligencia de red aumentan a un ritmo constante tanto en tráfico como en facturación.

Debido al menor precio relativo de las llamadas de móvil a móvil respecto a las de fijo a móvil, a que las llamadas de fijo a fijo son en general más económicas en general que las de móvil a fijo, y a que la mayoría de usuarios de la telefonía celular lo son a su vez de la telefonía fija, podría deducirse una clara tendencia del consumidor medio nacional a segmentar el uso de cada tipo de servicios de telefonía para realizar un determinado tipo de llamadas: así, se usaría predominantemente el teléfono móvil para llamar a móviles, y el teléfono fijo para llamar a fijos, al extranjero y a números de inteligencia de red.

d) Otros servicios: Facilidades de la telefonía fija y servicios de información telefónica

Las facilidades del servicio de telefonía fija facturaron en 1999 en su conjunto, en concepto de cuotas de alta y abono, unos **8.600 millones de pesetas** (7.000 millones de pesetas en 1998). Estas facilidades se prestan generalmente asociadas a los servicios de acceso directo, y han tenido una creciente aceptación entre los usuarios del servicio telefónico fijo; se estima que las más utilizadas por los usuarios en 1999, al igual que en 1998, fueron, por orden decreciente del número de clientes el servicio contestador/buzón de voz, el servicio de llamada en espera, el servicio de desvío de llamadas y los servicios de llamada «a tres» y de marcación automática.

TELEFÓNICA (que como operador dominante en la prestación de servicios de acceso directo, factura más del 99% del total) presta los dos primeros servicios citados (servicio contestador/buzón de voz y servicio de llamada en espera) de forma gratuita a sus abonados, que son a su vez los de mayor consumo en tráfico, lo cual indicaría que la mayoría de los usuarios de la telefonía fija, por diferentes razones, no optan por contratar el resto de facilidades de pago del servicio telefónico básico, ni los operadores están realizando un esfuerzo comercial significativo para promocionarlos entre sus clientes.

Por su parte, los **Servicios de Información Telefónica** facturaron en 1999 cerca de **9.000 millones de pesetas**, y generaron un tráfico de casi 164 millones de minutos cursados.

TELEFÓNICA, de nuevo, facturó y generó más del 99% del tráfico cursado por este concepto.

e) Otros datos de interés en relación con los hábitos de consumo existentes en el mercado de la telefonía fija ⁽¹²⁾

• Facturación media por cliente.

Los operadores de servicios de telefonía fija, con clientela mixta residencial y corporativa, facturaron en 1999 una media per cápita por usuario real de servicios de telefonía fija y año de unas 81.549 pesetas por usuario y año, o, lo que es lo mismo, 6.796 pesetas al mes y 227 pesetas al día.

Si a esta cifra media le restamos los ingresos medios por cliente que los operadores de telefonía fija (básicamente TELEFÓNICA) obtienen por conceptos no asociados al tráfico comercializado (cuotas de alta y abono, principalmente), la fac-

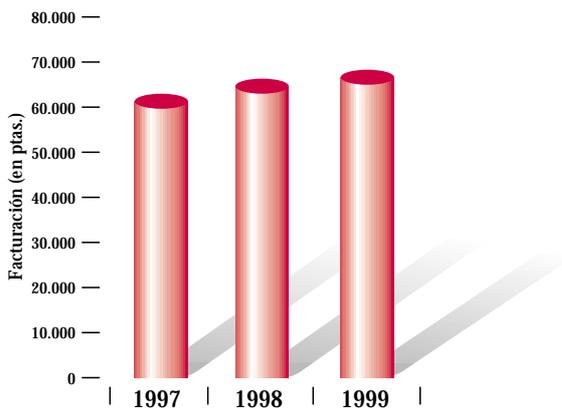
(12) Para extraer estos porcentajes medios se usa, al igual que para obtener la tasa de penetración, la cifra real de usuarios de servicios de telefonía fija, 16,7 millones de usuarios, y no la cifra de clientes agregados de todos los operadores (20,2 millones), pues la mayoría de los operadores entrantes lo son en la modalidad de acceso indirecto, es decir, que son a su vez clientes de TELEFÓNICA y se solapan unos a otros.

Si se usara la cifra absoluta de clientes agregando los de todos los operadores se obtendrían resultados erróneos, pues las cifras medias de consumo (tanto de facturación como de tráfico) por cliente descenderían, y la evolución interanual de consumo per cápita sería asimismo descendente (cuando la realidad es que ambas magnitudes han aumentado), ya que un mismo número de usuarios serían en gran parte cliente de varias operadoras y se computarían más de una vez, repartiéndose su consumo real total entre más clientes teóricos (que no reales).

turación media anual por usuario se reduciría a unas 63.397 pesetas al año (esto supone que los operadores ingresarían una media de unas 18.152 pesetas al año por cada abonado –el 22,3% del total– en concepto de cuotas de alta y abono periódico), que se desglosaría en, por una parte, los ingresos en concepto de tráfico de larga distancia (43.110 pesetas por usuario y año, el 68% del total), y el resto correspondería a tráfico metropolitano (17.117 pesetas por usuario y año, el 27%) y demás conceptos (llamadas a números de inteligencia de red y otros servicios, 3.170 pesetas por usuario y año, el 5%).

La evolución de la facturación media anual por cliente en los últimos años se refleja gráficamente como sigue:

FACTURACIÓN MEDIA POR USUARIO REAL DE SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN EL PERIODO 1997-1999
(ingresos totales por operaciones, pesetas por cliente y año)



Se aprecia un progresivo aumento en la facturación media por cliente (+5,5% en el periodo 1997-1998, y +3,6% en el periodo 1998-1999), con una ligera tendencia a la ralentización del

crecimiento durante 1999, principalmente a causa de las rebajas en los precios de las llamadas de larga distancia (excepto las de fijo a móvil, que como ya se ha explicado anteriormente se resisten a bajar debido a los elevados precios de interconexión existentes para la terminación de llamadas en las redes móviles ya comentados) propiciadas por el entorno competitivo existente, que provocan que aunque el tráfico consumido por usuario y año aumente al calor de dichas rebajas en los precios, los ingresos por ese mayor tráfico no compensan totalmente el menor ingreso medio por minuto cursado. También descendieron las tarifas de las llamadas metropolitanas, pero por causas diferentes (la regulación administrativa de las mismas).

Se espera que en los próximos años esta tendencia a la ralentización del crecimiento en los ingresos medios por usuario continúe al calor de la irrupción de nuevos operadores y el incremento de la competencia, con los consiguientes efectos en los precios, incluso en los servicios de llamadas locales y de cuotas de alta y abono, ya que a lo largo del año 2000 comenzarán a prestar servicios los nuevos operadores de acceso local vía radio, que introducirán una competencia efectiva en estos segmentos de mercado. De todas maneras, dicha menor facturación per cápita por los servicios tradicionales de telefonía fija podría compensarse con la aparición de nuevos servicios asociados a la misma (acceso a Internet, servicios telemáticos e interactivos, nuevas facilidades, etc.) que generen nuevos ingresos para los operadores y compensen la minoración de ingresos ocasionada por el abaratamiento general de los clásicos servicios de voz de la telefonía fija.

• Tráfico medio por cliente.

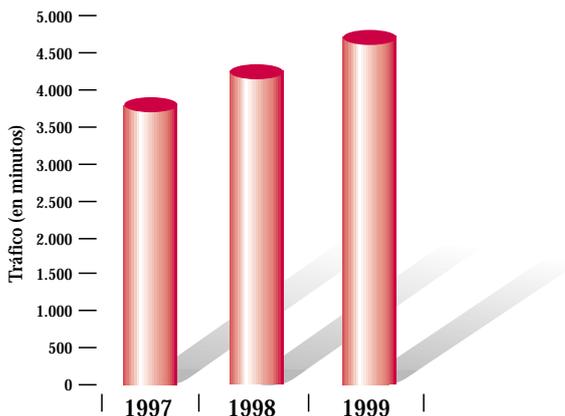
En 1999 el tráfico medio en minutos consumidos per cápita ha sido de 4.458 minutos por usuario y año, o, lo que es lo mismo, de 371

Por ejemplo, la cifra media de consumo por cliente y año descendería hasta 67.324 pesetas, y la cifra media de minutos consumidos por cliente y año bajaría hasta los 3.680 minutos, pero entre los 20,2 millones de clientes totales habría casi 3,8 millones solapados, pues serían clientes de acceso directo de TELEFÓNICA. Además, como el número total de clientes agregado habría subido mucho respecto a 1998 (cerca de 2,8 millones de clientes), pero el número de usuarios reales y su consumo subieron más moderadamente, el consumo medio de la cifra de clientes agregada necesariamente disminuiría, cuando la realidad es que el consumo medio por usuario real ha aumentado.

minutos por usuario y mes, y de 12,4 minutos por usuario y día. Dicho tráfico medio total se desglosaría en, por una parte, el tráfico de larga distancia (1.235 minutos por usuario y año, el 27,7% del total), y el resto correspondería a tráfico metropolitano (3.005 minutos por usuario y año, el 67,4%) y demás conceptos (llamadas a números de inteligencia de red y otros servicios, 218 minutos por usuario y año, el 4,9%); es decir, que en el tráfico medio por cliente predomina el tráfico metropolitano, el cual supone 2/3 del total.

La evolución del tráfico medio anual por cliente en los últimos años se refleja gráficamente como sigue:

TRÁFICO MEDIO POR USUARIO REAL DE SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA EN EL PERIODO 1997-1999
(en minutos por cliente y año)



Se aprecia una tendencia ascendente muy estabilizada, ya que el crecimiento interanual registrado en los periodos 1997-1998 y 1998-1999 fue en ambos casos del 11% anual; este incremento del consumo medio de tráfico es claramente superior al registrado en el consumo medio por facturación (+5,5% en 1998, y +3,6% en 1999), lo cual indica que el precio medio por

minuto ha descendido por efecto de la competencia, como puede verse a continuación.

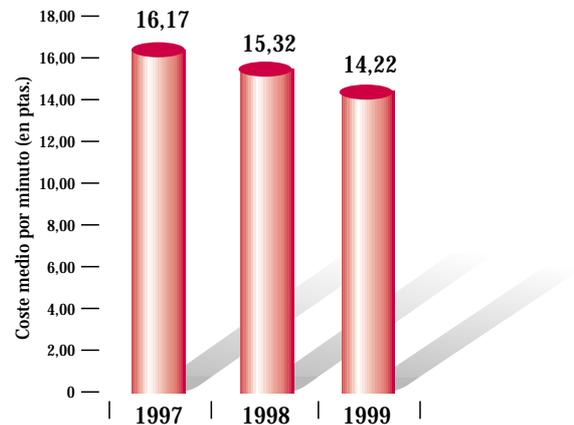
• **Precio medio por minuto facturado.**

El precio medio de cada minuto de telefonía fija consumido en 1999 ha sido de **14,22 pesetas por minuto** (13); dicho precio medio total variaría significativamente si segmentamos, por una parte, el precio medio del tráfico de larga distancia (34,85 pesetas por minuto), y por otra parte el precio medio del tráfico metropolitano (5,67 pesetas por minuto).

Es decir, que el precio medio por minuto varía significativamente en función del tipo de tráfico: crece mucho -2,5 veces más que el precio medio global- en el caso de la telefonía de larga distancia (principalmente por el elevado precio medio del tráfico internacional y de fijo a móvil), mientras que en el caso de la telefonía local el precio medio baja mucho -2,5 veces menor- (principalmente por su regulación tarifaria).

La evolución del precio medio por minuto en los últimos años ha sido, gráficamente, la siguiente:

PRECIO MEDIO POR MINUTO DE TELEFONÍA FIJA CURSADO EN EL PERIODO 1997-1999



(13) Teniendo en cuenta únicamente los ingresos por tráfico (1,06 billones de pesetas en 1999), es decir, sin tener en cuenta los ingresos por otros conceptos como las cuotas de alta y abono periódico.

Se aprecia un progresivo descenso en el precio medio por minuto (-5,3% en el periodo 1997-1998, y -7,2% en el periodo 1998-1999), acentuado durante 1999, principalmente a causa de las razones ya apuntadas: las rebajas en los precios y tarifas de las llamadas (excepto las de fijo a móvil, por las razones ya apuntadas de los elevados precios de interconexión).

Se espera que en los próximos años esta tendencia continúe al calor de la irrupción de nuevos operadores y el incremento de la competencia, con los consiguientes efectos en los precios, incluso en los servicios de llamadas locales y de cuotas de alta y abono, ya que como se apuntó al hablar del consumo medio por cliente, a lo largo del año 2000 comenzarán a prestar servicios los nuevos operadores de acceso local vía radio, que introducirán una competencia efectiva en este segmento de mercado.

4.2. Telefonía móvil

A) Definición de servicios

En una definición amplia y general de los servicios de comunicaciones móviles, éstos serían aquellos cuya prestación consiste en el establecimiento de comunicaciones de voz y/o datos y que utiliza una red de telecomunicaciones móvil, esto es, una red cuyos puntos de terminación de red no están en ubicaciones fijas, y un parque de terminales móviles de emisión y/o recepción de comunicaciones.

Dentro del ámbito de las comunicaciones móviles se pueden diferenciar tres tipos de servicios:

- Servicios de telefonía móvil automática.
- Servicios de radiobúsqueda («*paging*»).
- Servicios de radiocomunicaciones en grupo cerrado de usuarios («*trunking*»).

a) Servicio de telefonía móvil automática

El servicio de telefonía móvil automática disponible al público consiste en la explotación comercial para el público del transporte directo y de la conmutación de la voz y datos en tiempo real, con origen en un terminal móvil conectado a una red pública de telefonía de carácter móvil, y destino en un terminal conectado a una red pública de telecomunicaciones de carácter fijo o móvil. Al ofrecer conexión con la Red Telefónica Pública y proporcionar al usuario un número exclusivo de 9 cifras y unas facilidades equivalentes o superiores a aquél, se puede considerar una extensión del Servicio Telefónico Disponible al Público ofrecido por los operadores de telefonía fija, con la ventaja de la movilidad, pues se pueden establecer comunicaciones independientemente de la localización geográfica del terminal de origen y/o de destino (siempre y cuando se encuentren dentro de la cobertura geográfica ofrecida por el operador).

Una característica específica del mercado actual de la telefonía móvil automática es la existencia, junto con los tradicionales servicios contractuales postpago, de los servicios prepago en sus diversas modalidades y tarifas: consiste en el abono anticipado de una cantidad que da derecho a efectuar llamadas hasta el agotamiento de la línea de crédito contratada, según una estructura tarifaria específica (diferente de la tarificación de los servicios postpago) que hace que las llamadas sean, generalmente, algo más caras que mediante las modalidades postpago, como contraprestación a la ausencia de cuotas de alta ni periódicas de abono.

Algunas características representativas de esta modalidad de servicio son el anonimato, la ausencia de un vínculo contractual permanente ni del servicio de facturación, así como la flexibilidad de uso derivada de la existencia de diferentes modalidades de tarjetas y tarifas, así como la posibilidad de recarga de la tarjeta mediante diferentes establecimiento y medios (cajeros automáticos, kioscos, estancos, etc.) y por diferentes cuantías.

nuestro país, cabe destacar que los tres operadores del mercado tienen un amplio catálogo de servicios prepago con diferentes estructuras tarifarias, adaptadas a diferentes tipos de usuarios.

En la actualidad el servicio de telefonía móvil se presta en España a través de diferentes tecnologías:

- **Tecnología analógica E-TACS:** Tecnología de acceso analógica, explotada desde principios de los años ochenta en exclusiva por el Grupo Telefónica: primeramente por Telefónica de España, S.A., y desde 1995 por su filial Telefónica Servicios Móviles, S.A. (en adelante TELEFÓNICA MÓVILES), y que ofrece una serie de facilidades inherentes al Servicio Telefónico Disponible al Público, como buzón de voz, desvío de llamadas, llamada a tres, servicio despertador y otras. Dado su inferior nivel de servicio respecto de la telefonía móvil digital, la telefonía móvil analógica se encuentra en claro retroceso tanto en facturación como en número de clientes y en tráfico cursado.

- **Tecnología digital GSM-900 y DCS-1800:** Tecnologías de acceso digital, explotadas actualmente en España por tres operadores, TELEFÓNICA MÓVILES, Airtel Móvil, S.A. (en adelante AIRTEL), y Retevisión Móvil, S.A. (en adelante RETEVISIÓN MÓVIL). Esta tecnología permite en principio una mayor calidad de servicio y un mayor número de facilidades (como transmisión de fax y datos a 9.600 bps, agenda electrónica, control de consumo, servicio de mensajes cortos de texto SMS ⁽¹⁴⁾ y de correo electrónico, servicios de ocultación de número llamante, de restricción de llamadas, servicio de itinerancia y terminación («*roaming*»), etc., que la ofrecida por la tecnología analógica. La relación entre el usuario y el operador se realiza a través de una tarjeta personal (SIM), activada mediante un número de identificación personal (PIN), lo que permite a aquél realizar o recibir llamadas desde cualquier terminal en el que inserte la misma.

Se espera que en el año 2000 se generalice el acceso a Internet desde terminales móviles digitales mediante el Protocolo «WAP» (Wireless Application Protocol ⁽¹⁵⁾), operativo desde terminales móviles GSM-900 y DCS-1800, que ya se está empezando a comercializar por los tres operadores móviles nacionales.

- **Tecnología digital TFTS:** El servicio telefónico móvil para comunicaciones con aeronaves («TFTS») proporciona un enlace radioeléctrico entre las aeronaves y las estaciones terrenas del sistema que tienen acceso a las redes públicas de telecomunicaciones. Los servicios de voz y datos soportados por el sistema (similares a los prestados por los sistemas celulares de telefonía móvil terrestre) van destinados exclusivamente a las comunicaciones de los pasajeros de las aeronaves. Se excluyen, por lo tanto, las comunicaciones operacionales y de cabina. Adicionalmente, por razones operativas, los pasajeros podrán iniciar llamadas, pero no recibirlas.

El sistema radio de TFTS tiene una naturaleza similar a los sistemas celulares del servicio móvil terrestre. TFTS soporta telefonía vocal, facsímil del grupo III, servicios de radiobúsqueda y servicios de transmisión de datos.

En España el servicio es prestado en exclusiva por AIRTEL, y se espera que a lo largo del año 2000 empiece la comercialización del mismo.

- **Telefonía móvil vía satélite:** Dentro del mercado de telefonía móvil digital hay que considerar la incipiente oferta de servicios de telefonía móvil vía satélite, prestada a través de redes de satélites de órbita media o baja. Durante 1998 y 1999 han ido tomando forma una serie de proyectos de telecomunicaciones móviles digitales vía satélite, que merced a una serie de satélites, generalmente de órbita media o baja (decenas, o incluso centenares de ellos, dependiendo de cada proyecto) cubren todo el globo terráqueo y transportan la señal directamente desde/hacia los terminales, y

(14) SMS: Acrónimo del término inglés «Short Message System».

(15) Acrónimo del inglés traducible por Protocolo de acceso a Internet desde terminales inalámbricos digitales.

pueden dar cobertura de servicio de telecomunicaciones móviles a nivel mundial, incluidas aeronaves en ruta, barcos en alta mar, y otras zonas remotas de difícil cobertura: áreas montañosas, selvas, desiertos e islotes en medio del océano.

El servicio comercial supone proveer (por parte de los consorcios multinacionales que los explotan) del servicio de transporte de la señal a través de la red de satélites a los operadores de telefonía móvil ya establecidos, o a corporaciones públicas y privadas de todo tipo; para el usuario se traduce en un servicio de itinerancia o «roaming» a nivel mundial proporcionado por su operador habitual de telefonía móvil, para lo cual mantiene su SIM, necesitando sólo que se le facilite una terminal apta para recibir la señal vía satélite (terminales especiales para recibir la señal vía satélite, compatibles con las tarjetas SIM celulares convencionales, pero con cobertura global).

De los diferentes proyectos en marcha, tras la quiebra y salida del mercado del Consorcio «IRIDIUM» en 1999 ⁽¹⁶⁾, el único que actualmente se presta en el mercado español (en fase de lanzamiento comercial) es el servicio «GLOBALSTAR», marca comercial de «T.E.S.A.M.» (sociedad francesa vinculada a France Telecom y al Consorcio Internacional «Global One») ⁽¹⁷⁾.

De momento este tipo de servicios de telefonía móvil vía satélite siguen en fase de desarrollo técnico o comercial, y la penetración de estos servicios no es significativa.

b) Servicio de radiobúsqueda («paging»)

El servicio de radiobúsqueda, también conocido por el vocablo inglés «paging», consiste en la emisión de mensajes textuales o avisos a terminales portátiles en tiempo real o casi real (pocos segundos), de manera unidireccional y con una

cobertura zonal o nacional. El receptor de radiobúsqueda actúa como un receptor de radio unidireccional con un número de identificación interno al que un centro de emisión de mensajes le envía los mismos. Dichos mensajes son previamente recogidos de una llamada indirecta, a través de operadora. Hoy día existe la posibilidad de asignar un número telefónico a cada terminal –con un prefijo específico asignado a este tipo de servicios–, con lo que se puede llamar directamente desde cualquier teléfono fijo o móvil (acceso automático), o enviar el mensaje desde un PC (acceso directo) a cada terminal.

Este servicio, que incluye el alquiler o la venta del terminal, ha evolucionado desde los primeros servicios de aviso hasta servicios de mensajería avanzados que soportan la transmisión de mensajes de texto y la transferencia de datos a alta velocidad, observándose incluso una tendencia hacia una limitada interactividad.

Existen varias modalidades de mensajes:

- Aviso, en el que se envía una señal de radio con diferente frecuencia para cada terminal, dando un aviso sonoro o visual al usuario (los clásicos «buscas»).
- Numérica, que transporta mensajes codificados numéricos (claves, etc.).
- Alfanumérica, que transporta mensajes alfanuméricos a las pantallas de las terminales.

c) Servicio de radiocomunicaciones en grupo cerrado de usuarios («trunking»)

El servicio de telefonía móvil en grupo cerrado de usuarios («trunking», en adelante GCU), consiste en un servicio de telefonía móvil en red privada, que permite a los componentes de un colectivo determinado (denominado Grupo Cerrado de Usuarios-GCU) mantener entre ellos

(16) En España TSM (Movistar) y Airtel proporcionaban el servicio de telefonía móvil vía satélite a través de la red «Iridium», y alquilaban y vendían terminales compatibles con ese sistema.

(17) Otros proyectos en curso, aún no operativos, son los impulsados por los consorcios multinacionales ICO-Global, Skybridge y Teledesc-Celestri, este último más orientado a Internet a alta velocidad y transmisión de datos. Sin embargo, las previsiones son de que ninguno esté operativo antes del año 2000-2001.

comunicaciones bidireccionales de voz y datos en tiempo real, vía radio, y a un coste muy reducido (se suele aplicar una tarifa plana) dada la brevedad de este tipo de comunicaciones.

El servicio, de tecnología analógica, es soportado por redes celulares de radio de ámbito local, provincial o regional, en el caso del servicio analógico, o nacional, en el caso del servicio digital, y cada GCU dispone de una red propia, privada, de comunicaciones. Cada terminal tiene un número propio dentro de la red virtual de cada GCU.

El servicio ofrece una serie de facilidades: localización automática de vehículos, transmisión de voz y datos, conexión a centralita propia, control remoto, telealarma, etc. Se prevé que en un futuro se autorice la interconexión entre estas redes regionales privadas y la Red Telefónica Pública.

Presta una amplia gama de servicios básicos (de voz en GCU) y especiales (transmisión de datos y centralita).

Frente a los servicios actuales de *«trunking»*, soportados en tecnologías analógicas, TELEFÓNICA MÓVILES y Teletrunk, S.A. (en adelante TELETRUNK) comenzarán a operar a lo largo del año 2000 el servicio de telefonía móvil digital en GCU mediante el estándar tecnológico europeo «TETRA», con mayor calidad y una más amplia gama de prestaciones.

B) Identificación de agentes intervinientes

a) Servicios de telefonía móvil automática

En 1999 las tres empresas con título habilitante para operar en este mercado son las siguientes: Telefónica Servicios Móviles, S.A.-TELEFÓNICA MÓVILES (que opera el servicio de telefonía móvil analógica bajo la marca comercial «MOVILINE»⁽¹⁸⁾), así como el servicio de telefonía móvil digital GSM-900 y DCS-

1800 bajo la marca comercial «MOVISTAR»), Airtel Móvil, S.A.-AIRTEL (que opera el servicio de telefonía móvil digital GSM-900 y DCS-1800 bajo la marca comercial «AIRTEL»), así como el servicio de comunicaciones móviles con aeronaves TFTS), y Retevisión Móvil, S.A.-RETEVISIÓN MÓVIL (que opera el servicio de telefonía móvil digital DCS-1800 bajo la marca comercial «AMENA»).

b) Servicios de radiobúsqueda (*«paging»*)

En 1999 prestaban servicios de radiomensajería con cobertura nacional tres empresas: Compañía Gestora del Servicio Mensatel, S.A. (en adelante MENSATEL, participada mayoritariamente por TELEFÓNICA MÓVILES; opera bajo la marca comercial «MENSATEL»), Compañía Europea de Radiobúsqueda, S.A. (en adelante CERSA, que abandonó la actividad a lo largo de 1999, absorbiendo MENSATEL su fondo de comercio; operaba bajo la marca comercial «CERSA»), y Sistelcom-Telemensaje, S.A. (en adelante SISTELCOM). Además de estos tres operadores de ámbito nacional, existen un gran número de operadores locales (más de 50), pero su cobertura territorial y cuota de mercado son muy reducidas.

c) Servicios de radiocomunicaciones en GCU (*«trunking»*)

En 1999 existían 4 operadores nacionales del servicio analógico operando en al menos 1 de las 8 divisiones zonales geográficas del país para prestar este tipo de servicios: RadioRed1, S.A. (en adelante RADIORED1, filial de TELEFÓNICA MÓVILES, que opera en todas las zonas), Tele-Trunk, S.A. (TELETRUNK, que opera en 6 zonas a través de 5 filiales regionales), Canal de Comunicaciones Unidas, S.A. (en adelante CCU, que opera en la zona de Madrid), y Sociedad Gallega de Telecomunicaciones, S.A. (en adelante SOGATEL, que opera en la zona de Galicia).

Respecto al antes citado servicio de radiocomunicaciones móviles en GCU de tecnología digital

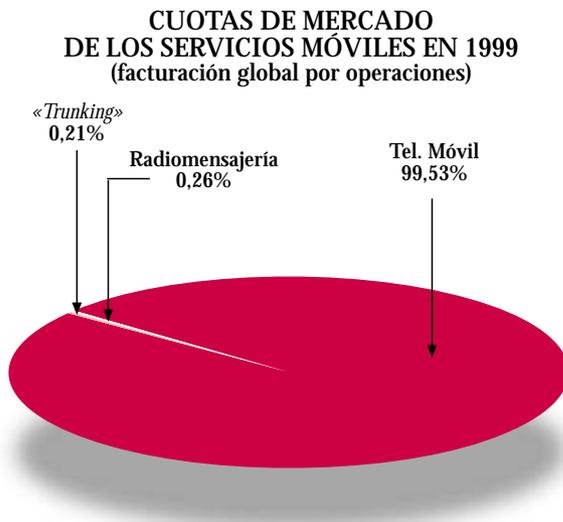
(18) TELEFÓNICA MÓVILES opera en exclusiva el servicio de telefonía móvil analógico.

«TETRA», TELEFÓNICA MÓVILES y TELETRUNK operarán a escala nacional.

C) Caracterización del mercado

a) Visión general del sector

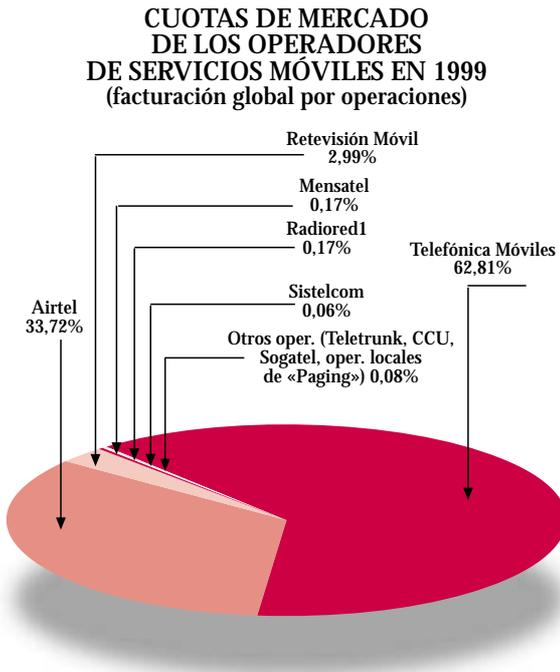
Según estimaciones de la CMT, el mercado global de servicios móviles (incluyendo la telefonía móvil, el «trunking» y el «paging») tuvo unos ingresos totales por operaciones en 1999 de unos **985.000 millones de pesetas**, cifra que incluye los ingresos por interconexión (fundamentalmente de los operadores de telefonía móvil), que ascendieron en 1999 a más 275.000 millones de pesetas. Gráficamente, el mercado se configura como sigue:



Se aprecia claramente la gran diferencia de facturación entre la telefonía móvil (que supone más del 99% del mercado total) y el resto, lo que denota la pujanza y difusión de la primera, frente a la radiomensajería y al «Trunking», con cuotas de mercado mucho menores. La razón de ser de esta enorme diferencia podría ser la generalización de la telefonía móvil tanto a nivel residencial como corporativo, que además es un

servicio plenamente sustitutivo de los otros dos (sobre todo de la radiomensajería) al integrar los servicios y facilidades de los otros dos modalidades de comunicaciones móviles: mensajes cortos, como la radiobúsqueda, y redes corporativas, como el «trunking».

Distinguiendo por operadores, las cuotas de mercado en 1999 son las siguientes:



En coherencia con lo apuntado, los operadores que presentan la mayor cuota de este mercado son TELEFÓNICA MÓVILES y AIRTEL, a gran distancia del resto de operadores.

En un análisis evolutivo del mercado de los servicios móviles en los últimos 3 años, hay que apuntar que el **incremento interanual** en la facturación global del sector en 1999 respecto a 1998 ha sido del **52%** ⁽¹⁹⁾, superior al incremento habido en el periodo 1997-1998, que fue del 38,6%; dichos incrementos son imputables en su casi totalidad a la telefonía móvil, que continuó creciendo exponencialmente (+53%),

(19) Recuérdese que dicho crecimiento es sobre la cifra total de negocio, incluidos los ingresos por interconexión, no sólo por servicios finales.

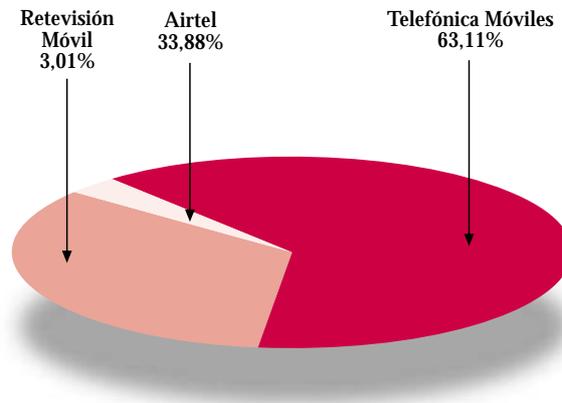


ya que las cifras del «Trunking» crecen moderadamente (+11,6%), y las del «Paging» descienden a la mitad (-49,3%), lo cual refleja el auge y la preponderancia de los teléfonos celulares como medio de comunicación móvil por excelencia en el periodo analizado.

b) Servicio de telefonía móvil automática

La CMT estima que el mercado español de telefonía móvil automática ha tenido unos ingresos totales por operaciones en 1999 de algo más de **980.000 millones de pesetas**. La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado de cada operador, es la siguiente:

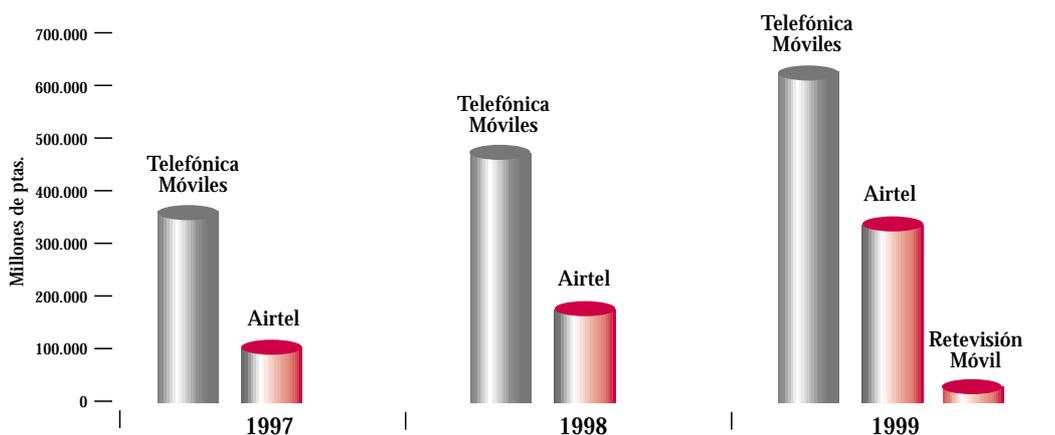
CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN 1999
(facturación total por operaciones)



La evolución del mercado de los servicios de telefonía móvil en los últimos 3 años (con incrementos interanuales un 39% en el periodo

1997-1998, y un 53% en el periodo 1998-1999) confirma un incremento en el ritmo de crecimiento de este mercado. Gráficamente:

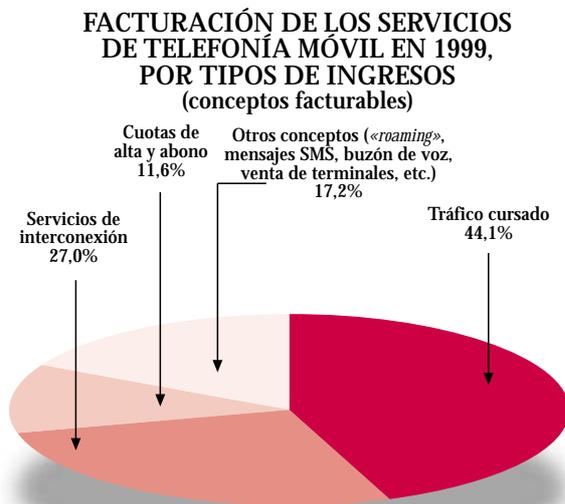
EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERÍODO 1997-1999 (facturación global por operaciones)



I

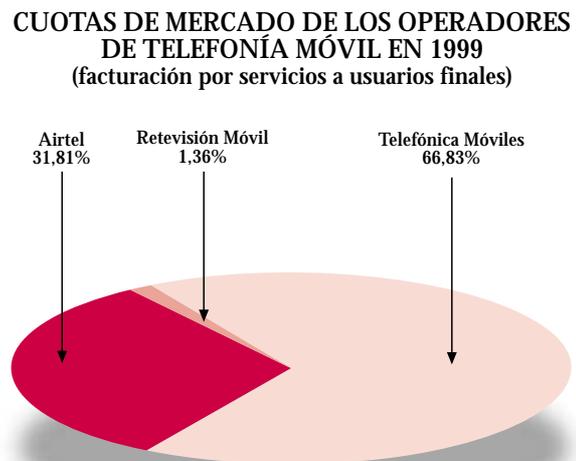
El incremento en la facturación global del mercado de los servicios de telefonía móvil en 1999 respecto a 1998 ha sido del 53% ⁽²⁰⁾, destacando AIRTEL, que aumentó su facturación en un 89,3% (en 1998 aumentó la facturación en un 70% respecto de 1997), mientras que TELEFÓNICA MÓVILES aumentó su cifra de negocio en un 33% (en 1998 el incremento fue del 29% respecto de 1997). Por su parte RETEVISIÓN MÓVIL ha conseguido el 3% del mercado en 11 meses de operaciones comerciales, y prestando sus servicios en un número limitado de ciudades.

Si se analiza la composición (por conceptos facturables) de la cifra de ingresos total por operaciones en 1999, el resultado es el siguiente:



Se observa que el tráfico cursado supone cerca de la mitad de los ingresos totales de los operadores, pero destaca asimismo el peso de los ingresos por servicios de interconexión, que significan más de la cuarta parte del total (atribuibles en su mayor parte a los elevados precios vigentes para los servicios de terminación de llamadas de fijo a móvil, como más adelante se explicará).

Pero esta cifra global de 980.000 millones de pesetas ingresada en 1999 abarca todos los ingresos por operaciones; es decir, incluye los ingresos por servicios de interconexión (fundamentalmente ingresos por terminación de llamadas en sus redes móviles) y otros conceptos no facturables al cliente final. Si se atiende únicamente a los ingresos por la prestación de servicios de telefonía móvil a los usuarios finales en sentido estricto, los ingresos de los operadores de telefonía móvil en 1999 han ascendido a unos **613.000 millones de pesetas** ⁽²¹⁾. La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado de cada operador, es la siguiente:



(20) De nuevo, téngase en cuenta que dicho crecimiento es sobre la cifra total de negocio, incluida interconexión, no sólo de servicios finales.

(21) A partir de este punto, todas las referencias a la facturación total de los servicios de telefonía móvil se referirán a esta cifra de ingresos por servicios a clientes finales.

El incremento en la facturación global del mercado de los servicios de telefonía móvil en 1999 respecto a 1998 ha sido del 47,1%, destacando AIRTEL, que aumentó su facturación en un 81,8% (en 1998 aumentó la facturación en un 60,7% respecto de 1997), mientras que TELEFÓNICA MÓVILES aumentó su cifra de negocio en un 32,4% (en 1998 el incremento fue del 25,9% respecto de 1997). Por su parte RETEVISIÓN MÓVIL ha conseguido el 1,4% del mercado en 11 meses de operaciones comerciales, y prestando sus servicios en un número limitado de ciudades.

Así y todo, el fuerte ritmo de crecimiento de la facturación del sector (+47,1%) ha sido de nuevo muy inferior al aumento del número de usuarios (que se multiplicó por 2,3 respecto a 1998), pues el grado de competencia existente en el sector, incrementado con la irrupción del tercer operador, RETEVISIÓN MÓVIL, ha provocado una contención de los precios finales de los servicios prestados a los usuarios finales, y una disminu-

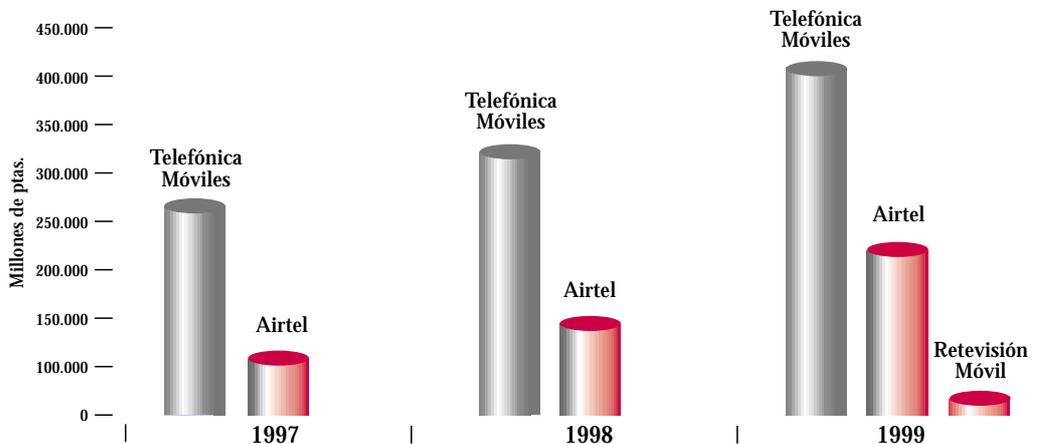
ción de hecho de los mismos al ofrecer los operadores numerosas fórmulas de descuento.

Otra de las razones de esta evolución ha sido, sobre todo, el auge de las fórmulas prepago frente a los tradicionales contratos de abono postpago, fenómeno que facilita el acceso a los servicios móviles a los potenciales clientes, pero que resta ingresos regulares por cuotas de alta y periódicas de abono, así como por tráfico en minutos facturados, ya que el tráfico medio por cliente (medido en minutos cursados) también ha descendido en el periodo 1997-1999.

La evolución del mercado de los servicios de telefonía móvil en los últimos 3 años (con incrementos interanuales un 33,3% en el periodo 1997-1998, y un 47,1% en el periodo 1998-1999) confirma la aceleración del ritmo de crecimiento de este mercado, lo que refleja su vitalidad y pujanza.

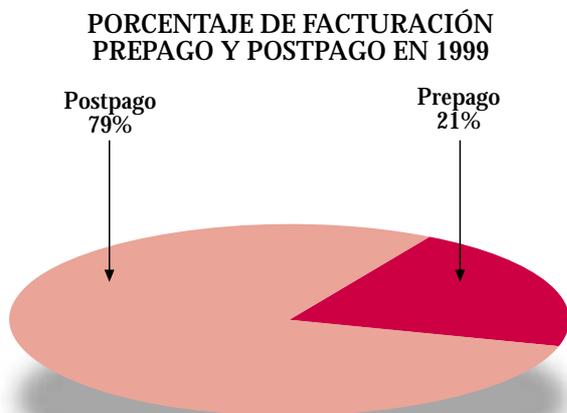
Gráficamente:

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999 (facturación por servicios a clientes finales)



* Respecto a los servicios de telefonía móvil prepago, en 1999 el 21% del volumen de facturación de la telefonía móvil en concepto de tráfico y cuotas de alta y abono correspondió a esta modalidad de prestación del servicio, frente al 18% que supuso en 1998, lo que indica un incremento del peso relativo de este tipo de servicios de tres puntos porcentuales frente a los tradicionales contratos postpago en la actividad general de las operadoras, aunque estos últimos siguen generando la mayor parte de los ingresos por operaciones (casi 4/5 del total).

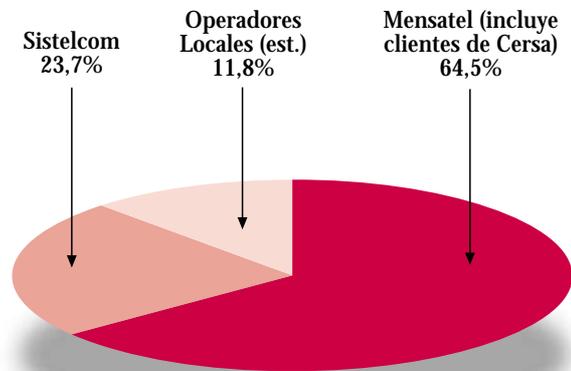
Gráficamente:



c) Servicios de radiobúsqueda

Se estima por la CMT que en 1999 el mercado de operadores nacionales de radiobúsqueda («paging») ha tenido un volumen de facturación de algo más de **2.500 millones de pesetas**. La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado de cada operador, es la siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES NACIONALES DE RADIOMENSAJERÍA «PAGING» EN 1999 (por facturación)



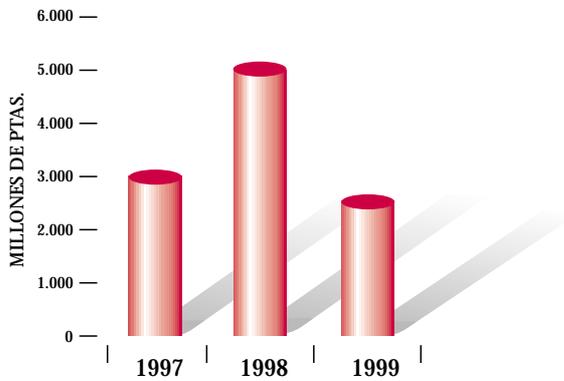
El mercado español de radiomensajería está liderado por MENSATEL (filial de TELEFÓNICA MÓVILES), que tras la desaparición de CERSA y la absorción de su clientela factura casi 2/3 del total; por su parte el otro operador nacional, SISTELCOM, mantiene cerca de 1/4 del mercado.

El descenso en la facturación global del sector en 1999 respecto de 1998 (-49,3 %) acentúa la tendencia sufrida en los últimos años, pues este tipo de servicios ha visto estancada y reducida progresivamente su demanda debido a la pujanza de la telefonía móvil, un servicio que compite con ventaja con el de radiobúsqueda al ser plenamente sustitutivo del mismo e interoperativo con la Red Telefónica Pública y demás redes de telecomunicaciones existentes. Esta tendencia clara al retroceso también se hace también patente en el número de usuarios (que ha descendido casi un 14% en 1999 (y su consumo medio aún más), como se verá más adelante al analizar el número de clientes del servicio), que parecen haberse decantado definitivamente por la telefonía móvil como sustitutivo de los tradicionales «búsquedas».

Gráficamente:



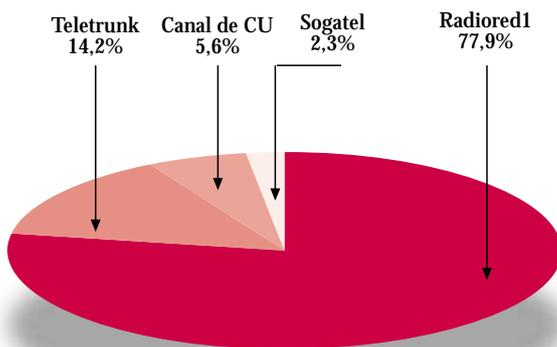
EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS OPERADORES DE RADIOMENSAJERÍA «PAGING» EN EL PERIODO 1997-1999



d) Servicios de radiocomunicaciones en GCU («trunking»)

Según la CMT el mercado nacional de radiocomunicaciones en GCU «trunking» ha tenido un volumen de facturación en 1999 de algo más de **2.100 millones de pesetas**. La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado de cada operador, es la siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES NACIONALES DE «TRUNKING» EN 1999 (por facturación)



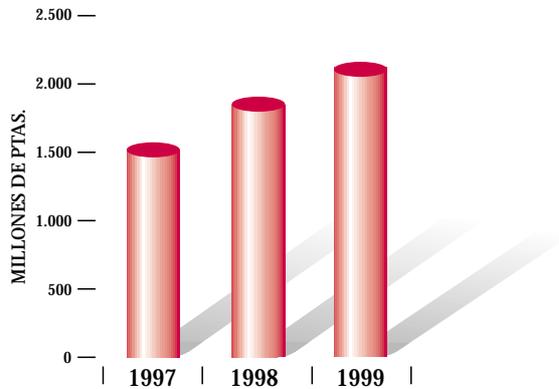
El mercado español de radiocomunicaciones en GCU está liderado por RADIORED1 (filial de TELEFÓNICA MÓVILES), con algo más de 3/4 del total, seguido a bastante distancia por TELETRUNK, con el 14%; por su parte, CANAL de COMUNICACIONES UNIDAS y SOGATEL (que operan en las zonas de Madrid y Galicia, respectivamente) tienen participaciones menores a escala nacional.

Sin embargo, hay que considerar que sólo RADIORED1 opera en las 8 zonas en las que se divide el territorio a efectos de la prestación de este servicio (sólo existen dos operadores en cada zona); TELETRUNK opera en 6 zonas, CANAL de CU en la zona de Madrid y SOGATEL en la zona de Galicia. Es decir, que la cuota de mercado de las empresas rivales de la filial de Telefónica es comparativamente mayor en sus respectivas zonas de operación, aunque en todo caso RADIORED1 lidera el mercado claramente en todas ellas.

El incremento de la facturación en 1999 se estima que ha sido de un 14,2% respecto de 1998, y ha evolucionado de manera pareja al del número de usuarios (que ha crecido casi un 20% este año), en sintonía con la tendencia general de las telecomunicaciones móviles, por una parte, y de las comunicaciones corporativas por otra; de todas maneras, el menor incremento porcentual y el relativamente bajo volumen de facturación de las radiocomunicaciones en GCU respecto de los servicios de telefonía móvil podría ser debido a la fuerte penetración de estos últimos en el mercado, que compiten directamente y con ventaja con el «trunking», al ser servicios plenamente sustitutivos e inter-operativos con la Red Telefónica Pública y demás redes de telefonía existentes, no así el «trunking», al menos de momento.

La evolución interanual del «trunking» en el periodo 1997-1999 se refleja gráficamente como sigue:

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS OPERADORES DE RADIOTELEFONÍA EN GCU «TRUNKING» EN EL PERIODO 1997-1999



Se espera que en los años venideros se revitalice este mercado y se incrementen sustancialmente tanto el número de usuarios como la facturación y el tráfico, a partir de la introducción de la tecnología digital (estándar europeo «TETRA»), que permite nuevos servicios y facilidades y una mayor integración con el resto de redes de telecomunicaciones existentes. Se cuenta además, con la reciente concesión de dos nuevas licencias nacionales de «Trunking» digital a TELEFÓNICA MÓVILES y TELETRUNK para operar servicios soportados en dicha tecnología

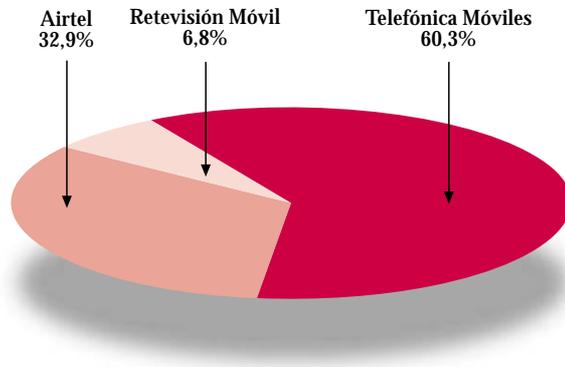
D) Tendencias

a) Servicio de telefonía móvil automática

• Número de clientes

Se estima que en 1999 el número de clientes de telefonía móvil alcanzó en España la cifra de algo más de **15.000.000 de clientes**, repartidos entre los 3 operadores existentes (TELEFÓNICA MÓVILES, AIRTEL y RETEVISIÓN MÓVIL) como sigue:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN 1999 (por números de clientes)



Se aprecia claramente la posición de liderazgo de TELEFÓNICA MÓVILES, con 3/5 del mercado (de cuya cuota de mercado, en torno al 7,6% –unos 690.000– son clientes del servicio analógico «MOVILINE», mientras que el resto, más del 92%, son clientes del servicio digital «MOVISTAR»), frente a casi 1/3 de AIRTEL y casi un 7% de RETEVISIÓN MÓVIL.

El ritmo de incremento del número de usuarios en 1999 respecto a 1998 ha sido del 133%, frente al 59% del 1997-1998. Dicha aceleración del ritmo de crecimiento en el número de clientes se ha producido en todos los operadores, destacando AIRTEL y RETEVISIÓN MÓVIL, que han ganado cuota de mercado frente a TELEFÓNICA MÓVILES.

Las razones de tan intenso crecimiento en el número de usuarios pueden deberse, como se ha comentado, a la creciente competencia existente en el sector (que ha generado una consecuente contención y ligera reducción de los precios finales), así como por el citado auge de las fórmulas prepago.

En efecto, la disminución relativa de precios finales de cara al consumidor, junto con la facilidad de acceso al servicio que proporciona la

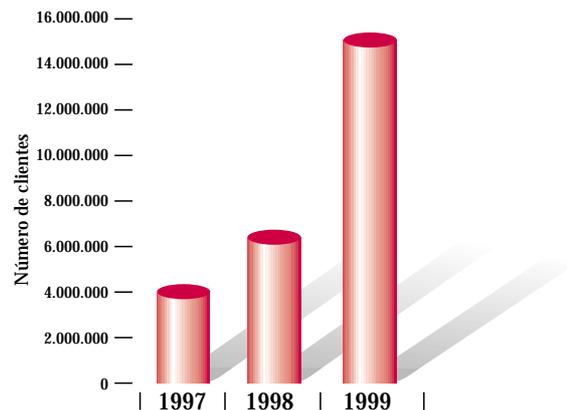
modalidad prepago, –(que permite ser usuario del servicio sin tener costes fijos (cuotas de abono periódicas de las fórmulas contractuales postpago)–, es la que a su vez propicia en gran parte el tan significativo incremento del número de usuarios.

Pero en la popularidad y generalización de la telefonía móvil concurren también otros factores no estrictamente económicos sino sociales y de hábitos de consumo: el auge del uso de las nuevas tecnologías debido a la incorporación de nuevos servicios y facilidades a un coste asequible, la creciente necesidad cultural de comunicación de la población, (laboral y de ocio) que aprecia la movilidad y la posibilidad de estar localizable permanentemente, así como mantener el anonimato o evitar los vínculos contractuales permanentes que ofrecen las fórmulas prepago, etc.

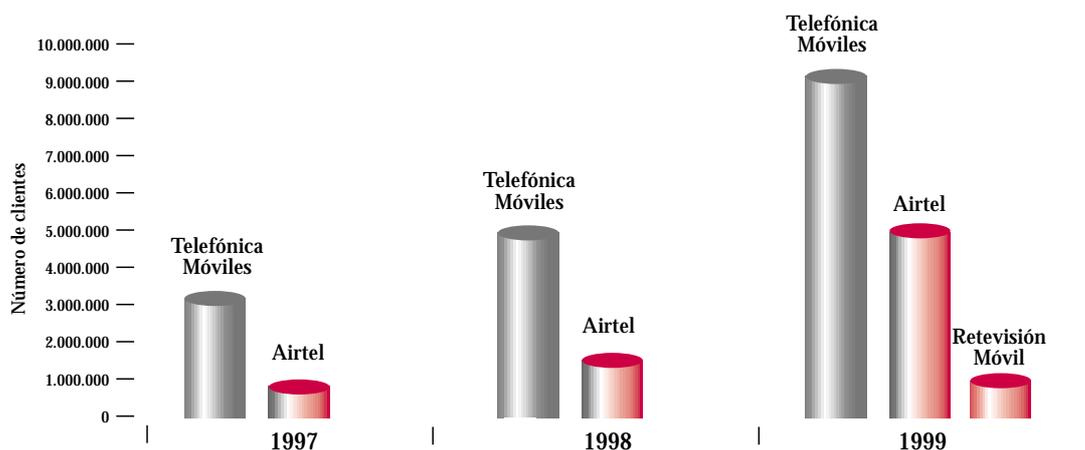
La evolución del número de clientes de los diferentes operadores de servicios de telefonía móvil en los últimos 3 años confirma el aumento de la ya señalada capacidad de crecimiento de este mercado, si cabe con mayor intensidad, pues en tan sólo un año se ha más que duplicado el número de clientes.

Gráficamente:

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES TOTALES DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999



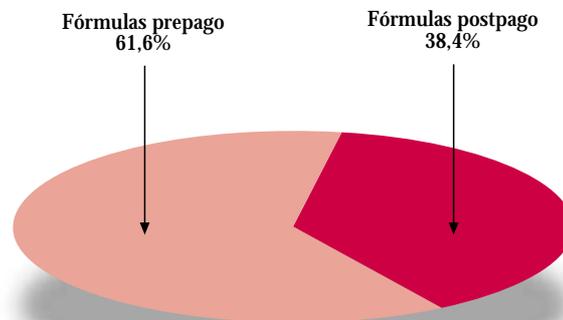
La antes citada aceleración en el ritmo de incremento del volumen de clientes se ha producido en todos los operadores, pero con notables diferencias: ha sido mucho mayor en AIRTEL (casi un 220% respecto a las cifras de 1998, muy por encima de la media) que en TELEFÓNICA MÓVILES (un 85% respecto a 1998, por debajo de la media), lo cual se ha traducido en general en una ganancia de cuota de mercado por parte de AIRTEL y RETEVISIÓN MÓVIL en perjuicio de TELEFÓNICA MÓVILES, confirmándose así la tendencia apuntada en el Informe Anual CMT 1998, en el que se observaba una mayor capacidad de crecimiento de aquél (pues entonces RETEVISIÓN MÓVIL aún no operaba en el mercado) respecto de su competidor; por su parte RETEVISIÓN MÓVIL ha conseguido un millón de clientes en apenas 11 meses de operaciones comerciales en un número limitado de ciudades, lo cual hace que su cuota de mercado real en las zonas en las que opera sea superior a ese 6,8% que representa a escala nacional.

Está previsto implantar a lo largo del año 2000 el servicio de portabilidad numérica en el servicio de telefonía móvil, que permite conservar el número aunque se cambie de operador de acceso. Este factor tiene necesariamente que fomentar la competencia al eliminar el factor fidelizador que suponía la pérdida de número por cambiar de operador móvil.

- **Servicios de telefonía móvil prepago.**

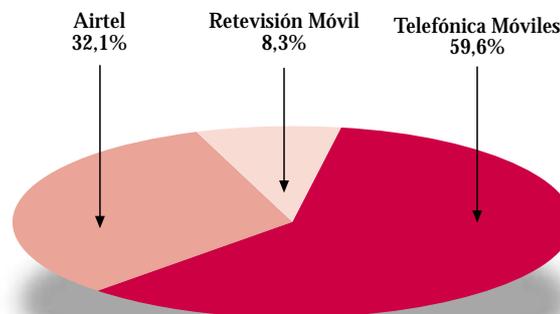
En lo referente a la telefonía móvil prepago, gran parte de los nuevos usuarios de telefonía móvil se han acogido en 1999 a las nuevas fórmulas prepago comercializadas por ambos operadores, continuando así la tendencia ya señalada en el Informe 1998; así, el número de usuarios prepago en el año 1999 fue de unos **9.240.000 clientes**. Las cuotas de mercado de los sistemas prepago y postpago fueron en 1999 las siguientes:

PORCENTAJE DE CLIENTES PREPAGO Y POSTPAGO EN 1999 (en general)



Por su parte, las cuotas de mercado de los diferentes operadores en el mercado de los servicios prepago fueron en 1999 las siguientes:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL MERCADO DE SERVICIOS PREPAGO EN 1999 (por clientes)



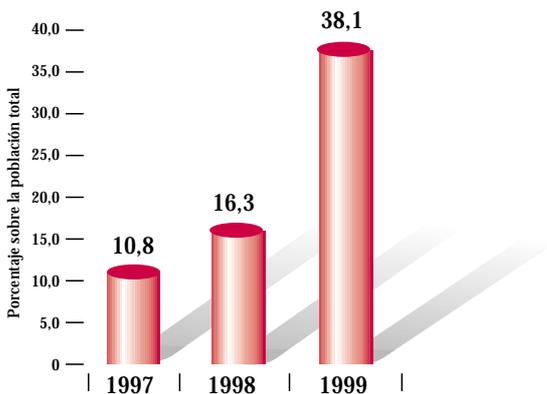
El porcentaje de clientes prepago respecto del total de usuarios de la telefonía móvil fue en 1999 del **61,6%**, frente al 34% registrado en 1998, aunque varía bastante según cada operador. Destaca el elevado peso relativo de RETEVISIÓN MÓVIL en el porcentaje total de

clientes prepago, debido a que este operador, en su primer año de operaciones, parece haber centrado su oferta comercial en este segmento de negocio.

• **Tasa de penetración en el mercado**

Según estimaciones de la CMT, la tasa de penetración de la telefonía móvil en España era, a 31 de diciembre de 1999, del **38,06%** (22). El crecimiento respecto de la tasa de penetración a fecha 31 de diciembre de 1998 (el 16,3%) y 1997 (el 10,8%) ha sido de 21,8 puntos, más de 8,5 millones de nuevos usuarios, lo que refleja una aceleración del potencial expansivo de la telefonía móvil en nuestro país durante 1999 (frente al moderado crecimiento de la telefonía fija), que ha multiplicado por 2,3 el número de líneas en servicio en sólo un año. Gráficamente:

TASA DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO ESPAÑOL EN EL PERIODO 1997-1999
(en % sobre la población total de España)



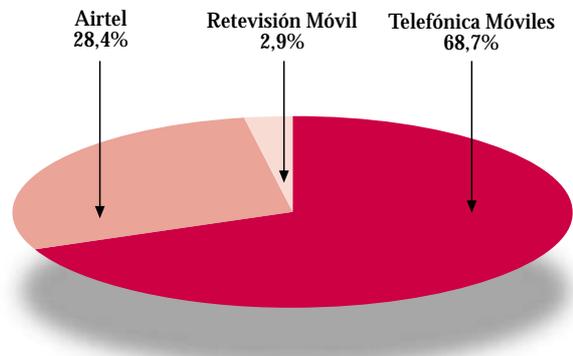
Es previsible que durante el primer trimestre del año 2000 la penetración de la telefonía móvil en España supere a la de la telefonía fija, lo que indica el alto grado de reemplazo de ésta por aquélla; también se espera que el ritmo de incremento de

la penetración de la telefonía móvil se frene durante la segunda mitad de este año y sobre todo del próximo, debido a la creciente saturación del mercado al alcanzar umbrales próximos a los que ya poseen los países con mayor penetración de este tipo de servicios (60-65%).

• **Tráfico cursado**

La estimación de la CMT para 1999 sobre el tráfico total en telefonía móvil se cifra en unos **9.210.500.000 minutos cursados**, que se reparten los 3 operadores de este mercado como sigue:

TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL EN 1999
(en minutos totales cursados)



Por operadores, se puede apreciar que el porcentaje de tráfico cursado por AIRTEL (28,4% del total) y por RETEVISIÓN MÓVIL (2,9%) es proporcionalmente inferior a los porcentajes que obtienen estas mismas compañías tanto en facturación (41,37% y 1,17%, respectivamente) como en número de clientes (32,9% y 6,8%, respectivamente), todo lo contrario que TELEFÓNICA MÓVILES, que proporcionalmente cursa más tráfico (68,7%) en relación con sus cuotas de mercado de facturación (57,46%) y número de clientes (60,3%).

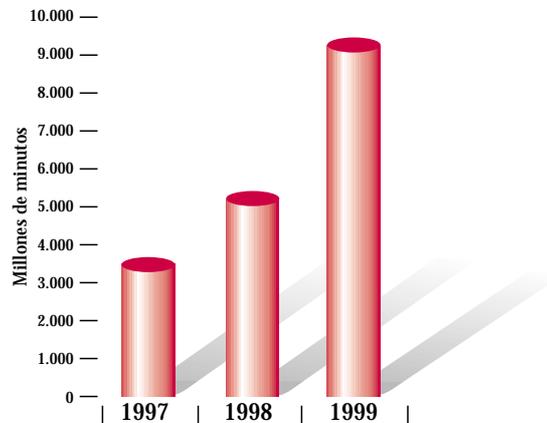
(22) Se ha considerado como cifra de población española la publicada por el INE correspondiente a 1999 (la población existente el día 31 de diciembre de 1999, que ascendía a 39.418.000 habitantes).

Todo ello indicaría que, al contrario de lo ocurrido durante 1998 (año en que los clientes de AIRTEL generaron proporcionalmente más tráfico medio que los de TELEFÓNICA MÓVILES), se ha invertido la tendencia y en 1999 son los clientes de TELEFÓNICA MÓVILES los que proporcionalmente generan más tráfico medio, mientras que los clientes de RETEVI-SIÓN MÓVIL, que mayoritariamente lo son de la modalidad de servicio prepago, generan proporcionalmente menos tráfico e ingresos (debido precisamente a que, como ya hemos mencionado, el grueso de sus clientes lo son en la modalidad prepago, que actualmente genera proporcionalmente un menor consumo medio por cliente, es decir, un menor tráfico cursado por cliente).

El aumento experimentado en el tráfico cursado respecto a las cifras del 98 ha sido del 76,6% (en 1998 respecto de 1997 fue del 52%), un incremento que, siguiendo el apunte del Informe 1998, y dentro de la línea de gran crecimiento de la actividad que ha experimentado la telefonía móvil, ha sido menor que el registrado en el número de usuarios (+133%), y en la facturación (+71,1%). La explicación a esta evolución es la ya marcada en apartados anteriores: debido a la contención de precios producida por el incremento del grado de competencia existente en este mercado, el tráfico crece menos que la facturación y el número de usuarios, debido sobre todo al auge de la modalidad prepago, que actualmente implica un menor consumo medio por cliente (y un mayor precio del minuto cursado).

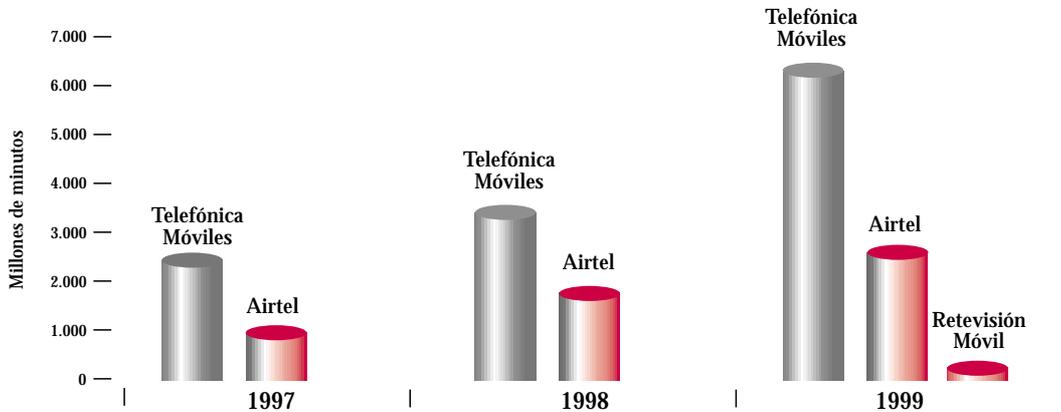
La evolución del tráfico cursado en los últimos tres años es, gráficamente, la siguiente:

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE LA TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999
(en minutos totales cursados)



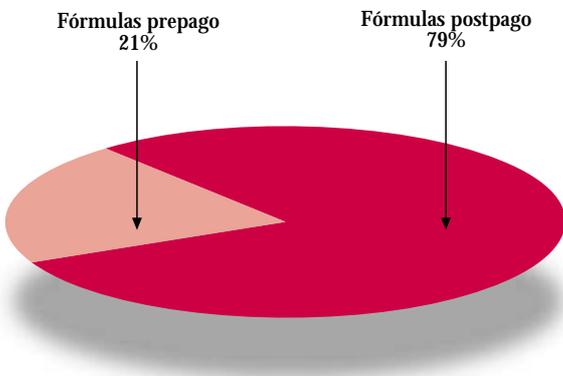
Por operadores, ya se ha comentado que el porcentaje de tráfico cursado por TELEFÓNICA MÓVILES es proporcionalmente superior a los porcentajes que obtiene esta misma compañía tanto en facturación como en número de clientes. Asimismo, este operador ha conseguido el mayor incremento de tráfico cursado (+85,63%, superior a la media; en 1998 fue de +38%), mientras que AIRTEL ha conseguido un incremento menor (+44,76%, inferior a la media; en 1998 fue de +86%). Esta evolución contrasta con los datos de 1998, que reflejaban que era AIRTEL la que proporcionalmente cursaba más tráfico medio en relación con el resto de parámetros. TELEFÓNICA MÓVILES ha conseguido incrementar significativamente el consumo de minutos de sus clientes mientras que AIRTEL no ha podido mantener el ritmo de crecimiento de 1998. Gráficamente:

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999 (en minutos cursados)



Del total de tráfico cursado por los operadores, en 1999, el 21% ha sido tráfico de minutos prepago. Gráficamente:

PORCENTAJE DE MINUTOS PREPAGO Y POSTPAGO CURSADOS EN 1999 (en general)



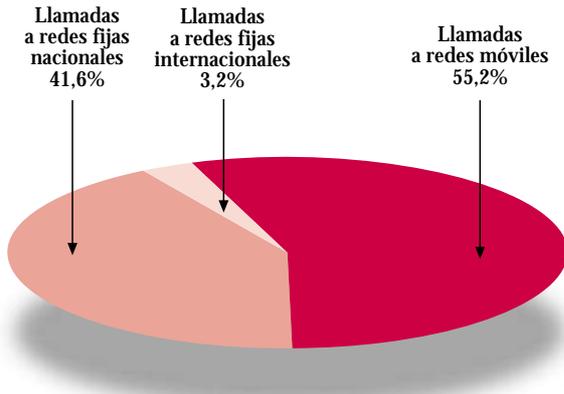
En 1998 el tráfico prepago supuso un 18% del total, por lo que el dato de 1999 (21% del total) refleja un incremento interanual de esta modalidad de tráfico cursado del 17%, consecuencia del aumento en el número de clientes de esta modalidad de servicio.

Por operadores se observa una evolución importante respecto a los datos de 1998: así, mientras que TELEFÓNICA MÓVILES ha continuado ganando posiciones en el tráfico prepago (ha pasado de tener el 32% al 63,6%, multiplicando por 4 los minutos prepagados cursados en tan sólo un año) y ha pasado a liderar el segmento del tráfico prepago cursado con gran diferencia, teniendo en 1999 un porcentaje de dicho tráfico similar al de facturación y número de clientes, AIRTEL ha perdido el liderazgo en minutos prepago cursados (ha pasado de tener el 68 % del mercado a quedarse con el 27%) e incluso ha descendido algo la cantidad absoluta, teniendo en 1999 un porcentaje menor al de los otros parámetros relativos; por su parte RETEVISIÓN MÓVIL tiene un porcentaje de tráfico muy superior al de su peso medio en el mercado por otros conceptos, posición derivada de su mayor porcentaje de clientes prepago (3/4 partes del total). Todo ello parece indicar que durante 1999 TELEFÓNICA MÓVILES y RETEVISIÓN MÓVIL han impulsado decisivamente el segmento de las fórmulas prepago y han configurado unas ofertas comerciales más atractivas que las de AIRTEL en este segmento de mercado, a la vista de su superior potencial de crecimiento en la configuración actual del mercado nacional.

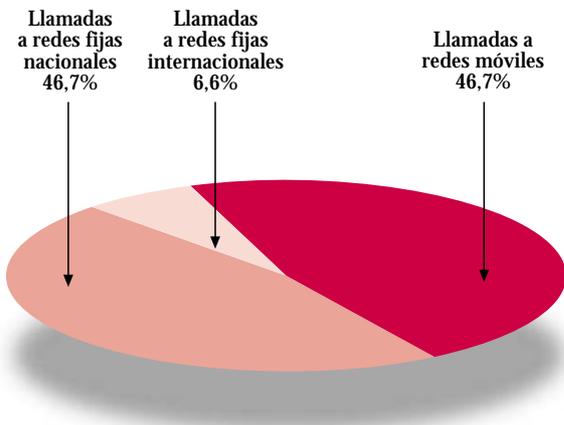
• Tráfico cursado distinguiendo la tipología de las llamadas.

Se estima que en 1999 el tráfico por tipo de llamada (en minutos cursados y en facturación) ha sido el siguiente:

TRÁFICO TOTAL POR TIPO DE LLAMADA EN 1999 (en minutos)



TRÁFICO TOTAL POR TIPO DE LLAMADA EN 1999 (por facturación)



Como se puede apreciar, en 1999 han predominado las llamadas a redes móviles ⁽²³⁾ (alcanzando el 55,2% del total del tráfico en minutos cursados), que son proporcionalmente más baratas (pues sólo suponen el 46,7% del coste medio de la facturación por tráfico cursado), y todo ello coincidiendo con el aumento constante de los terminales móviles en el país.

Mientras, las llamadas a redes fijas nacionales suponen un 41,6% del total (excepto en la modalidad prepago, que baja al 31-32%), con un coste medio en facturación del 46,7% del total.

Entre ambos conceptos suman casi el 97% del tráfico cursado y el 94% de la facturación.

Por su parte, las llamadas a redes fijas internacionales no superan el 3,2% del tráfico cursado (aunque alcanzan el 6,6% de la facturación, lo que refleja el alto coste que siguen teniendo las llamadas internacionales efectuadas desde terminales celulares).

Como se decía en el Informe 1998, en la telefonía móvil se aprecia una tipología de llamadas diferente a la de la telefonía fija, lo cual se debería a la diferente estructura de precios de ambos servicios, que haría más atractivas para el usuario de telefonía móvil las llamadas de móvil a móvil (más baratas que las llamadas de móvil a redes fijas nacionales), y menos las llamadas internacionales (con elevados precios respecto a las llamadas internacionales efectuadas usando los servicios de telefonía fija).

Puesto que se estima que la inmensa mayoría de clientes de telefonía celular tienen a su vez acceso al servicio telefónico fijo disponible al público (tanto en la modalidad residencial como en la de uso público), se pone de relieve la existencia en el mercado español de un fenómeno de sustitución entre la telefonía fija y la móvil, dándose una discriminación del tipo de llamadas que se realiza utilizando uno u otro servicio en función de las mencionadas diferencias en los precios.

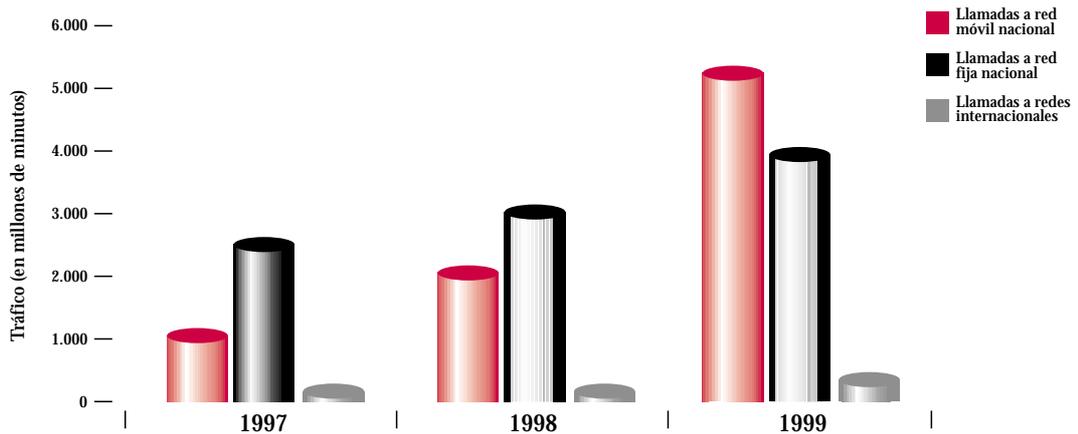
(23) Redes móviles nacionales e internacionales (las llamadas a estas últimas suponen apenas un 0,5% del total, y un 1% de las llamadas a móviles).

En un análisis evolutivo respecto a años anteriores, se observa la consolidación de la tendencia al aumento del consumo de llamadas a redes móviles nacionales (coincidiendo con multiplicación de los terminales móviles), que con un aumento del 156% respecto a 1998 han pasado a superar en 1999 el consumo de llamadas a redes fijas nacionales, que aumentaron un 29% respecto a 1998; mientras tanto, el consumo de llamadas a redes internacionales, aunque ha crecido un 132% respecto a 1998, sigue siendo muy reducido debido a su alto coste y a la competencia existente con la telefonía fija, con precios muy competitivos en este tipo de llamadas.

Como ya hemos avanzado en párrafos anteriores, debido al menor precio relativo de las llamadas de móvil a móvil respecto a las de fijo a móvil, a que las llamadas de fijo a fijo son más económicas en general que las de móvil a fijo, y a que la mayoría de usuarios de la telefonía celular lo son a su vez de la telefonía fija, estaríamos en presencia de una clara tendencia del consumidor medio nacional a discriminar y segmentar el uso de cada tipo de servicios de telefonía para realizar un determinado tipo de llamadas: así, se usaría predominantemente el teléfono móvil para llamar a móviles, y el teléfono fijo para llamar a fijos y al extranjero.

Detallando gráficamente dicha evolución interanual en cuanto a incremento porcentual del tráfico:

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE TELEFONÍA MÓVIL POR TIPO DE LLAMADAS EN EL PERIODO 1997-1999



EVOLUCIÓN TRÁFICO TOTAL

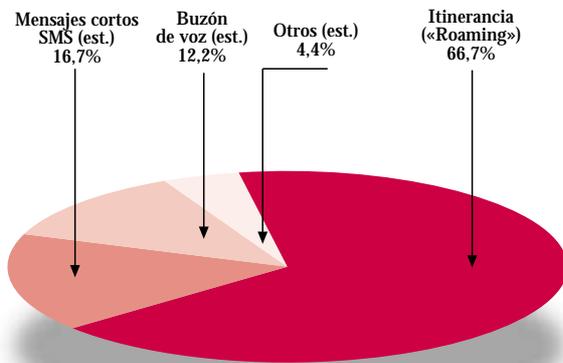
	Periodo 1997-1998	Periodo 1998-1999
<i>Tráfico total</i>	+52%	+77%
Llamadas móvil a móvil nacional	+90%	+156%
Llamadas móvil a fijo nacional	+20%	+29%
Llamadas a redes internacionales	+1%	+132%

- **Uso de facilidades de la telefonía móvil vocal**

Las facilidades del servicio de telefonía móvil vocal (tales como el buzón de voz, la consulta de saldo, los mensajes cortos SMS, etc.), junto con el servicio de itinerancia (también conocidos por el vocablo inglés «*roaming*») facturaron en su conjunto en 1999 cerca de 90.000 millones de pesetas, y suponen en su conjunto el 12,5% de los ingresos de los operadores por servicios facturados a sus clientes finales.

Gráficamente:

FACILIDADES DE LA TELEFONÍA MÓVIL EN 1999 (por facturación)



La itinerancia de llamadas («*roaming*») es la facilidad más importante, con más éxito, y una de las que más definen el servicio de telefonía móvil, al posibilitar desplazarse por gran parte del mundo con el mismo terminal digital y/o número habitual, y ha supuesto en 1999 la mayor facturación por estos conceptos al ascender al 8,3% de los ingresos totales por servicios facturados a los clientes finales (2/3 de la facturación total de todas las facilidades); de las demás facilidades, los mensajes cortos SMS y el buzón de voz son, con diferencia, las más utilizadas por los usuarios de la telefonía móvil; el uso de la mensajería SMS está

incrementándose a gran ritmo, siendo actualmente una de las facilidades más popularizadas.

- **Otros datos de interés en relación con los hábitos de consumo existentes en el mercado de la telefonía móvil**

- **Facturación media por cliente.**

Los operadores de servicios de telefonía móvil, con clientela mixta (mayoritariamente residencial aunque con una importante cuota de facturación corporativa) facturaron en 1999 una media por cliente de unas **40.867 pesetas/año**, o, lo que es lo mismo, **3.406 pesetas/mes** y **114 pesetas/día**.

Si a esta cifra media le sumamos los ingresos medios por cliente que los operadores de telefonía móvil facturan por otros conceptos, la facturación media por cliente se elevaría a unas **65.333 pesetas/año**; supone que los operadores celulares ingresarían una media de casi **25.000 pesetas al año** por cada cliente, de las cuales al menos **18.000 pesetas** serían en concepto de servicios de interconexión abonados por otros operadores (fundamentalmente terminación de llamadas en las redes móviles).

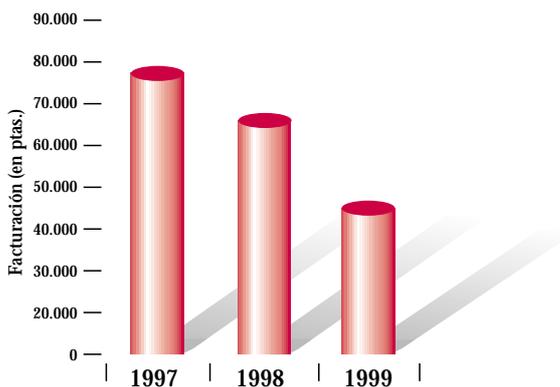
La facturación media varía dependiendo de si el cliente lo es de una fórmula **postpago**, en cuyo caso la facturación media se incrementa hasta las **84.016 pesetas/año** (de las cuales una parte significativa, el 23,5%, correspondió a cuotas de alta y periódicas de abono, unas **19.778 pesetas/año**), o de si lo es de una fórmula **prepago**, situación en la cual la facturación media baja hasta una media de **13.932 pesetas/año**.

De los datos expuestos se deduciría que, en general, las fórmulas prepago incrementan más el número de usuarios que el tráfico en minutos y la facturación (pues no existen ingresos por cuotas de alta ni periódicas de abono, y el consumo medio de minutos facturados por cliente es menor), a la inversa que lo que ocurre con las fórmulas postpago, que incrementan más la facturación (incluyen ingresos por cuotas de alta y periódicas de abono) y el tráfico en minutos.

Sin embargo, este crecimiento en el número de usuarios basado en las fórmulas prepago tiene a su vez un efecto muy beneficioso para los operadores de telefonía móvil, pues al posibilitar un crecimiento más rápido del parque de terminales activadas, se incrementan a su vez sus ingresos por servicios de interconexión (fundamentalmente terminación de llamadas en sus redes) en una cuantía tal (las ya mencionadas 18.000 pesetas/año por terminal de media) que compensa los costes de subvención del terminal de las campañas de comercialización que llevan a cabo los tres operadores.

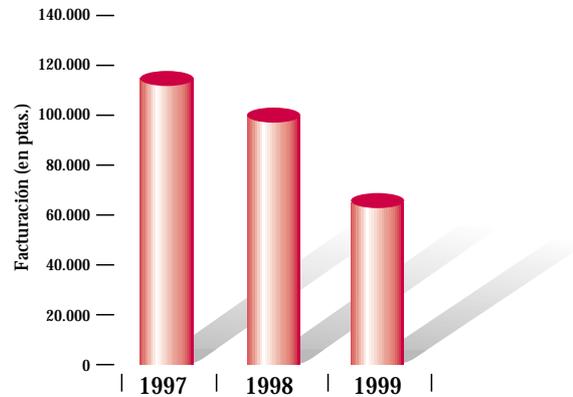
La evolución de la facturación media por cliente en los últimos años se refleja gráficamente como sigue:

FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTE DE SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERÍODO 1997-1999 (por servicios a clientes finales)



Se aprecia un considerable descenso (-37,7% respecto a 1998, -16,8% en el periodo 1997-1998) de la facturación media por cliente, más acusada en el último año, principalmente a causa, otra vez, del mayor auge de las fórmulas prepago (que supone un menor consumo medio por cliente) y de la contención de precios (fruto del mayor grado de competencia en el mercado a causa, principalmente, de la incorporación del tercer operador al mismo).

FACTURACIÓN MEDIA POR CLIENTE DE SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERÍODO 1997-1999 (ingresos totales de los operadores, incluyendo servicios de interconexión)



Se ha producido una segmentación clara de la clientela en dos bloques: uno de gran consumo, que opta mayoritariamente por las fórmulas contractuales postpago, y otro de bajo consumo, que opta claramente por las fórmulas prepago.

Es previsible que con las recientes rebajas en las cuotas de abono mensual efectuadas por TELEFÓNICA MÓVILES y AIRTEL se potencie la elección de las fórmulas contractuales postpago por un mayor número de usuarios y disminuya el peso relativo del prepago.

• **Tráfico medio por cliente.**

En 1999 el consumo medio en minutos por cliente ha sido de **614 minutos por cliente y año**, o, lo que es lo mismo, de **51,2 minutos por cliente y mes**, y de **1,7 minutos por cliente y día**.

Distinguiendo entre consumidores prepago y postpago, el cliente **postpago** consume una media de **1.263,67 minutos/año**, mientras que el **prepago** consume una media de **213,21 minutos/año**.

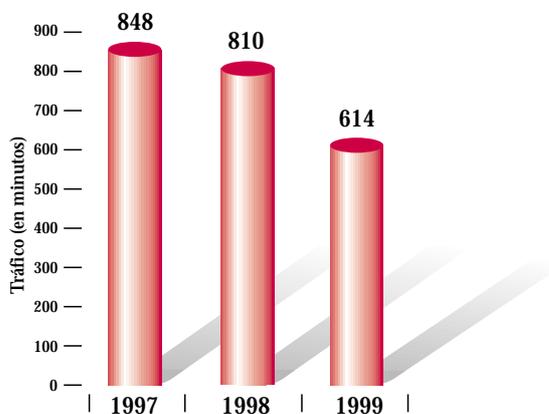
Estas cifras, que suponen, como puede verse, un descenso del 24,2% respecto a las de 1998 (-4,5% en el periodo 1997-1998), son coherentes con la tendencia repetidamente apunta-



da al reflejar la facturación media por cliente, y confirman que el gran crecimiento del mercado de la telefonía móvil se sigue basando preferentemente en el incremento del número de usuarios y no en el aumento del consumo medio por línea (dato este último que, de hecho, ha mostrado una marcada tendencia a disminuir en los últimos 3 años tanto en facturación como en tráfico cursado).

La evolución interanual del tráfico medio ha sido, gráficamente, la siguiente:

TRÁFICO MEDIO POR CLIENTE DE SERVICIOS DE TELEFONÍA MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999



En la línea de los comentarios anteriores, hay que corroborar el hecho de que el descenso de dicha variable es continuo, reflejando junto con las variables anteriormente mencionadas una tendencia general claramente marcada, si bien se ha acentuado algo durante 1999. El auge de las fórmulas prepago, de clientela básicamente residencial y de sectores de menor poder adquisitivo y consumo telefónico, parece explicar de nuevo esta tendencia interanual al menor consumo medio por línea en 1999.

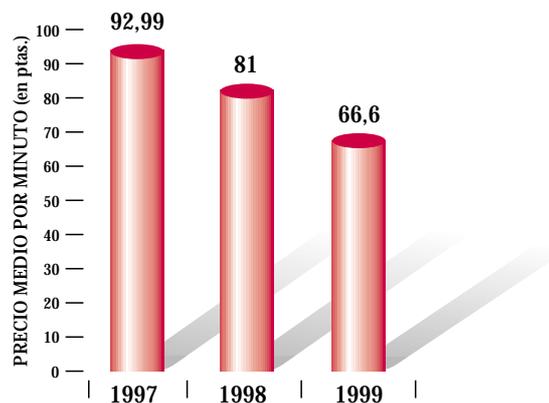
- **Precio medio por minuto facturado.**

El precio medio de cada minuto de telefonía móvil consumido en 1999 ha sido de **66,56 pesetas por minuto**, un 17,8 % menos que en 1998.

Distinguiendo entre prepago y postpago, el precio medio de cada minuto **prepago** consumido en 1999 ha sido de **85,04 pesetas**, mientras que el coste del minuto **postpago** en 1999 fue de **61,9 pesetas**. Dentro de este precio medio por minuto postpago hay que matizar que en el mismo se incluye el coste medio por minuto de las cuotas de alta y abono mensual, un 23,5% del total; es decir, de esas 61,9 pesetas por minuto postpago cursado en 1999, 14,55 pesetas corresponderían a cuotas de alta y abono mensual, y las 47,35 pesetas restantes, al coste puro por minuto postpago cursado.

La evolución de este parámetro en los últimos años ha sido, gráficamente, el siguiente:

PRECIO MEDIO POR MINUTO DE TELEFONÍA MÓVIL CURSADO EN EL PERIODO 1997-1999



Se observa una clara tendencia al descenso en el precio medio por minuto (-17,8% en 1998-1999, -12,9% en el periodo 1997-1998), continuando la tendencia ya apuntada en 1998.

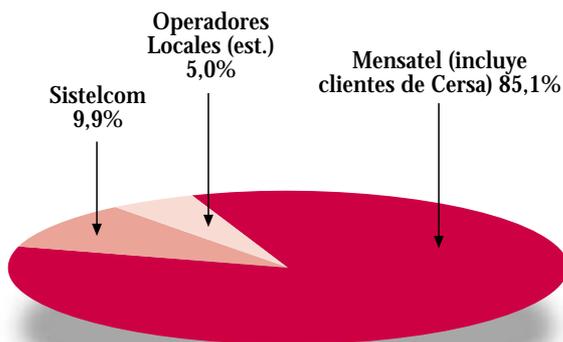
De todas maneras, a pesar de estos ligeros descensos, la rebaja real en el precio medio de las llamadas de telefonía móvil ha sido poco significativa; el precio medio del minuto de telefonía móvil sigue siendo mucho más alto que el de telefonía fija (que fue de 14,22 pesetas por minuto en 1999, casi 5 veces menor que el de telefonía móvil). Indica que los operadores de telefonía móvil se han centrado en aumentar la

base de sus clientes mediante fórmulas comerciales que facilitan el acceso al servicio y el rápido incremento del número de usuarios: la potenciación de las fórmulas prepago, la subvención de los terminales y el regalo de minutos de llamadas gratis (y cuyo coste inicial recuperan fácilmente mediante la prestación a otros operadores de servicios de interconexión por terminación de llamadas en sus redes, servicios que se ven potenciados por el aumento del parque de terminales celulares). Por el contrario, las citadas políticas comerciales de los operadores de telefonía móvil no han incidido en la rebaja de los precios medios por minuto cursado, lo cual reflejaría una escasa o nula presión al respecto y, en consecuencia, un limitado grado de competencia real existente en este mercado.

b) Servicios de Radiobúsqueda («paging»)
Número de clientes

La CMT estima que en 1999 el número de clientes de radiomensajería («paging») en el país fue de más de **402.000** clientes con terminales operativas (en 1998 fue de más de 465.000), de composición mixta residencial (mayoritariamente) y corporativa; la distribución de dicha cifra por operadores fue la siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE RADIOMENSAJERÍA «PAGING» EN 1999
(por nº clientes)

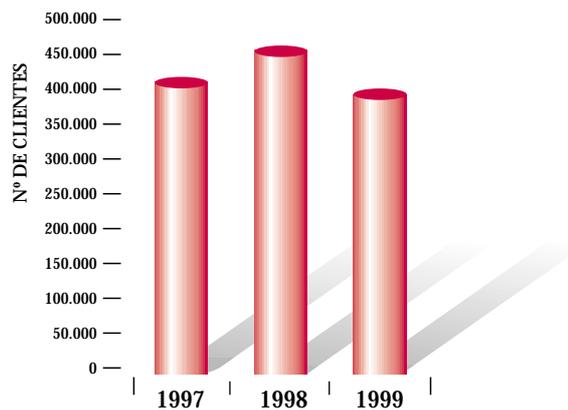


El liderazgo claro corresponde a MENSATEL (que incluye los clientes de la desaparecida CERSA), con el 85% de la clientela total del mercado, mientras que SISTELCOM alcanza el 10%. Los operadores locales pierden cuota de mercado significativamente, tendiendo a desaparecer.

Este tipo de servicios es utilizado tanto por clientes residenciales como por corporaciones y organizaciones con colectivos numerosos y dispersos (hospitales, centros comerciales, seguridad, transporte...).

La evolución del mercado en el periodo 1997-1999 ha sido la siguiente:

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE LOS OPERADORES DE RADIOMENSAJERÍA «PAGING» EN EL PERIODO 1997-1999



El descenso tan acusado en el número de clientes (de casi el 14% en 1999), más intenso en el caso de MENSATEL y los pequeños operadores locales, refleja la fuerte competencia que sufre este segmento de negocio con la telefonía móvil, servicio plenamente sustitutivo de la radiomensajería por su creciente universalización y asequibilidad en costes, y porque presta el mismo servicio (a través de los mensajes cortos SMS).

• Número de terminales

El número de terminales de radiomensajería en España fue de más de **402.000** terminales ope-

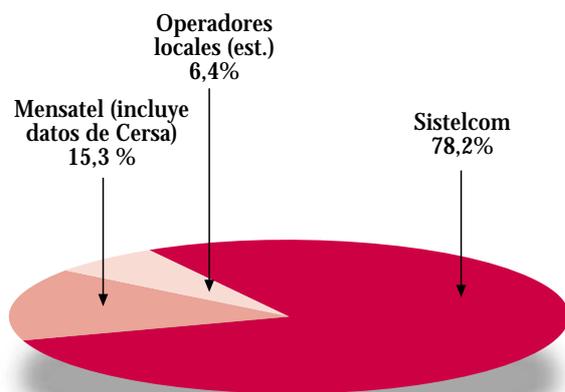
rativas (en 1998 fue de más de 465.000). Sin embargo, gran parte de las mismas, sobre todo de las de MENSATEL, apenas tienen tráfico comercial debido a que fueron difundidas gratuitamente mediante promociones comerciales en años anteriores y en la actualidad apenas son utilizadas por sus titulares; se estima que del parque total de terminales, entre 250.000 y 300.000 estarían en esta situación de escasa o nula utilización, siendo las terminales realmente activas comercialmente en 1999 en torno a 100.000, de las cuales más del 50% de MENSATEL, y el 40% serían de SISTELCOM.

• *Número de mensajes cursados*

Durante 1999 el tráfico de los operadores de radiomensajería se estima en unos **23.000.000 mensajes cursados**, siguiendo la tendencia a la baja existente desde 1997 (en 1998 fue de unos 27.500.000 mensajes cursados, volumen más o menos estabilizado respecto del cursado en 1997, que fue de unos 28.800.000 mensajes cursados), lo cual puede tener su causa en que los operadores de telefonía móvil digital GSM ofrecen también este tipo de servicios de mensajería, concretamente de envío y recepción de mensajes cortos (SMS) y en algunos casos también de fax y de correo electrónico.

Por operadores el reparto estimado del número total de mensajes enviados en 1999 es el siguiente:

NÚMERO DE MENSAJES CURSADOS POR LOS OPERADORES DE RADIOMENSAJERÍA «PAGING» EN 1999



Se observa que mientras en facturación y número de clientes MENSATEL lidera claramente el mercado, en cuanto al número de mensajes cursados se da la situación inversa y es SISTELCOM la que domina claramente el mercado, lo cual indica que sus clientes hacen un uso más intensivo del servicio, y que el coste unitario por mensaje es mucho menor que el de la filial de MENSATEL. Esto puede indicar una concentración de SISTELCOM en clientes corporativos, de un alto consumo medio del servicio (mayor tráfico, a menor precio unitario por mensaje), mientras que MENSATEL domina el mercado residencial, de menor tráfico y un mayor coste unitario por mensaje enviado. Por su parte los operadores locales mantienen una reducida cuota de mercado, claramente descendente.

• *Otros datos de interés en relación con los hábitos de consumo existentes en el mercado de la radiomensajería*

• *Facturación media por cliente.*

El consumo medio por cliente durante 1999 fue de **6.343 pesetas por cliente y año** (se ha reducido en un 35% respecto a 1997 y 1998, años en los que no llegó a las 10.000 pesetas por cliente y año), debido a que el tráfico ha descendido proporcionalmente más que el número de clientes, por lo que se produce un menor tráfico medio (mensajes enviados) por usuario.

Por empresas, el mayor consumo medio anual es el de los clientes de SISTELCOM y de los operadores locales, que en 1999 alcanzaron las 15.000 pesetas por cliente y año, mientras que MENSATEL sólo llega a las 4.800 pesetas por cliente y año, menos de un tercio de su competidor. La razón principal de esta diferencia en el consumo medio parece ser la que apunta al gran número de terminales de MENSATEL, que sin embargo, al tener gran parte de las mismas un uso escaso o nulo, hacen que el consumo medio de las mismas disminuya ostensiblemente.



• **Tráfico medio por cliente.**

El consumo medio de mensajes por usuario y año fue en 1999 de **57,71 mensajes por cliente y año**, cifra que experimenta un leve pero continuado descenso respecto a años anteriores (en 1998 fue de 59,11 mensajes por cliente y año, y el 1997 de 68,72) debido al ya mencionado menor consumo (tanto en facturación, como en número de clientes y de mensajes cursados), principalmente por la ya señalada competencia existente con la telefonía móvil.

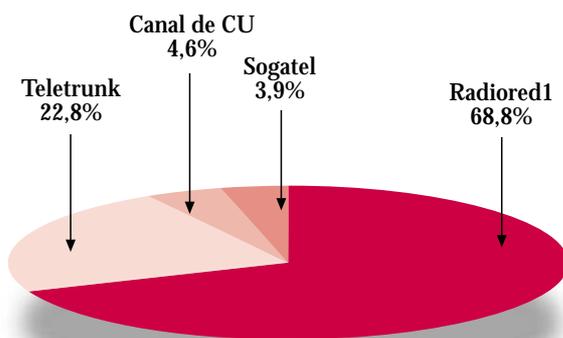
Asimismo, se ha de constatar la existencia de grandes diferencias en el consumo medio de los clientes de cada uno de los operadores.

c) Servicios de radiocomunicaciones en GUC («trunking»)

• **Número de clientes.**

En 1999 se estima que el número de clientes de radiotelefonía en GCU («trunking») en España –todos corporativos– fue de algo más de 3.100 clientes, los cuales se reparten entre los operadores de este segmento de mercado como sigue:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE RADIOTELEFONÍA EN GCU «TRUNKING» EN 1999 (por nº de clientes)



Es claro el liderazgo de **RADIORED1**, con 2/3 del total de los clientes, mientras que **TELETRUNK** se acerca al 1/4 del mercado, y los otros dos operadores, **CANAL de COMUNICACIONES UNIDAS** y **SOGATEL** (que operan en las zonas de Madrid y Galicia, respectivamente) no alcanzan el 5%.

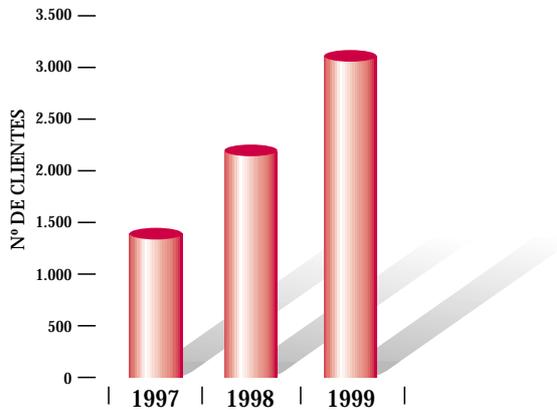
Sin embargo, hay que mencionar de nuevo que sólo **RADIORED1** opera en las 8 zonas en las que se divide el territorio nacional a efectos de la prestación de este servicio (sólo existen dos operadores en cada zona); **TELETRUNK** opera en 6 zonas, **CANAL de CU** en la zona de Madrid y **SOGATEL** en la zona de Galicia. Es decir, que la cuota de mercado de las empresas rivales de la filial de Telefónica es comparativamente mayor en sus respectivas zonas de operación, aunque en todo caso **RADIORED1** lidera el mercado claramente en todas ellas.

El crecimiento del número de clientes en 1999 respecto de 1998 fue de un 42,8% (en 1998 fue de más del 50% respecto de 1997), concentrándose dicho crecimiento en las empresas rivales de **RADIORED**, aunque, como se aprecia en el gráfico, sin amenazar su liderazgo en este mercado.

En el análisis evolutivo de los últimos tres años se aprecia una tasa de crecimiento estable, con una ligera tendencia a la ralentización del mismo en cuanto al número de clientes, aunque hay que decir que el número de corporaciones que contratan el servicio no es tan importante como la dimensión de las mismas, por lo que para apreciar mejor la situación real del mercado del «trunking» es más expresiva la evolución de las cifras de facturación.

Gráficamente:

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE LOS OPERADORES DE RADIOTELEFONÍA EN GCU «TRUNKING» EN EL PERIODO 1997-1999



Los clientes de este servicio, exclusivamente corporativos, son usualmente corporaciones y organizaciones con flotas de vehículos o con centros de trabajo numerosos y dispersos dentro de una misma zona (sectores del transporte, distribución, seguridad, policía, bomberos y protección civil...), y con grandes necesidades de comunicaciones internas frecuentes, rápidas y económicas.

- **Número de terminales.**

El número de terminales de «trunking» operativas en 1999 se estima que asciende a unas 35.000 unidades (en 1998 eran unas 30.000), representando menos del 0,25% del total de terminales de servicios móviles existentes en el mercado (en torno a los 15,5 millones de equipos en 1999, de los cuales algo más de 15 millones son terminales de telefonía móvil). Esto situaría el número medio de terminales por cliente se mantiene en 1999 en unas 12.

- **Facturación media por cliente.**

El consumo medio anual por cliente ascendió en 1999 a 678.113 pesetas (en 1998 a más de 710.000), lo que indica una tendencia a la baja, tal vez por la ya citada creciente competencia de la

telefonía móvil, que hace contener los precios del «trunking», e incluso descender el uso del mismo.

d) La convergencia fijo-móvil

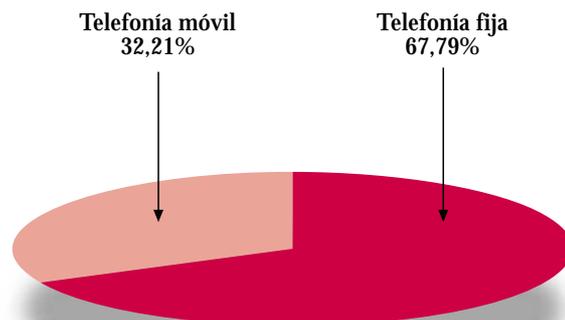
Existe una clara tendencia a la convergencia de los servicios fijos y móviles, principalmente en lo referido a voz y al uso segmentado y complementario de cada servicio en un entorno de sistema global de comunicaciones en el que, cada vez más, el usuario de telecomunicaciones es cliente a su vez del servicio fijo y del móvil, utilizando cada uno de ellos en función de sus necesidades y del menor coste relativo de cada llamada.

A fin de tratar de identificar cómo esta convergencia afecta a ambos mercados, se ha realizado el siguiente análisis de agregación entre los mercados de telefonía fija y móvil.

Según estima la CMT, el mercado global de servicios de telefonía fija y móvil tuvo unos ingresos totales por operaciones en 1999 de unos 1.903.500 millones de pesetas (1,9 billones de pesetas).

Gráficamente, el mercado de los servicios de telefonía se distribuye de la siguiente forma:

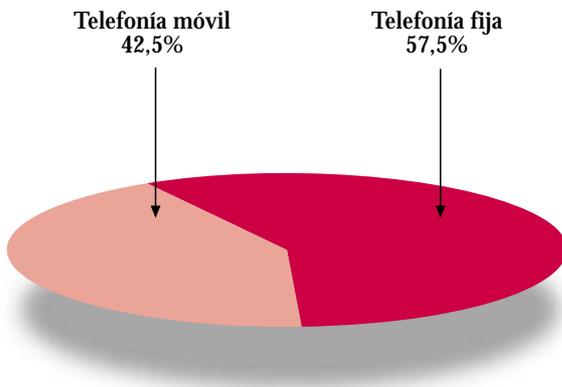
CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN 1999 (facturación global)



Se aprecia una tendencia a la reducción de la diferencia existente en la facturación de ambos segmentos, pues dado el elevado ritmo de crecimiento de la telefonía móvil y, por el contrario, el más moderado ritmo de crecimiento de la facturación de la telefonía fija, se espera que en los próximos años la primera alcanzará a la segunda.

En cuanto al número de clientes, en 1999 se estima que su número para telefonía en España alcanzó la cifra de algo más de 35.300.000 clientes, que se repartieron entre los telefonía fija y móvil como sigue:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS OPERADORES DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN 1999
(por número de clientes totales agregados)



En esta cifra acumulada existe un solapamiento de usuarios: por una parte, de los usuarios de telefonía fija que son clientes de varios operadores (de TELEFÓNICA DE ESPAÑA y de otros operadores de acceso indirecto), y por otra parte, de los usuarios que son clientes al mismo tiempo de servicios de telefonía fija y móvil (la gran mayoría de los clientes de móviles).

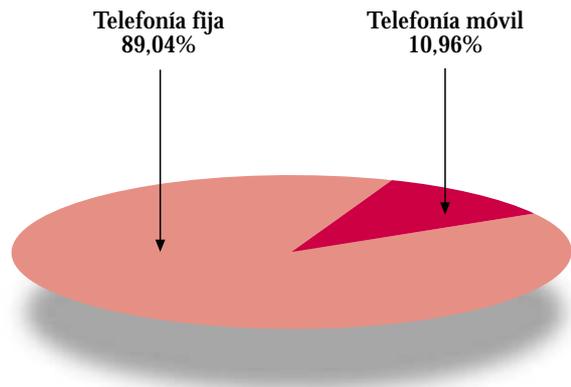
Al igual que en la facturación, se aprecia una tendencia al equilibrio entre ambos segmentos, pues dado el elevado ritmo de crecimiento de la telefonía móvil y, por el contrario, el más moderado ritmo de crecimiento del número de usuarios de la telefonía fija, se espera que en el año

2000 la primera alcance e incluso supere a la segunda, no sólo en usuarios reales sino en número absoluto de clientes.

Es más interesante, sin embargo, el análisis del tráfico cursado, que nos da idea del grado de sustitución que se está produciendo entre el tráfico de telefonía fija y el de móvil y, en su caso, en qué tipo de llamadas incide más dicha sustitución.

Según la CMT, en 1999 el tráfico total en telefonía fija y móvil ascendió en su conjunto a unos **84.000.000.000 de minutos cursados**, que se reparten según su origen entre redes fijas y móviles como sigue:

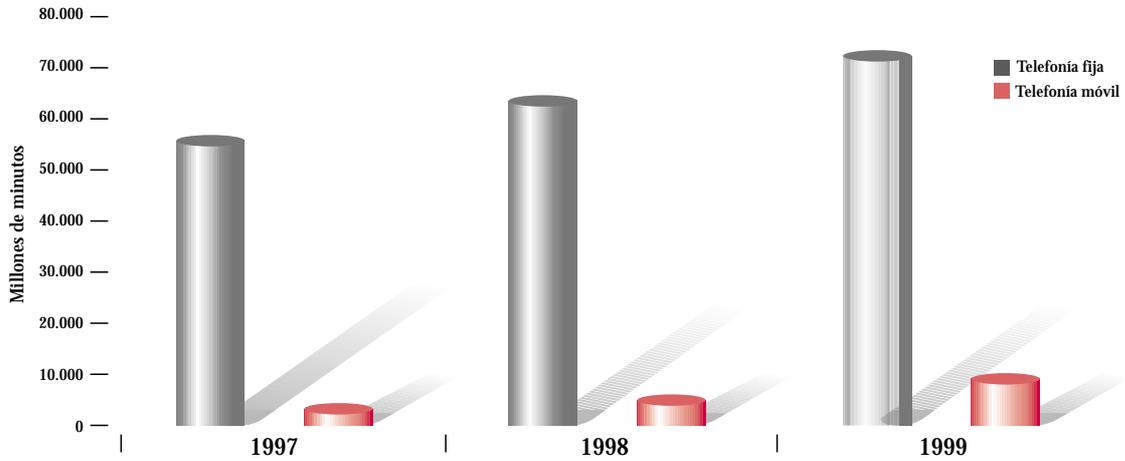
TRÁFICO TOTAL DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN 1999
(en minutos totales cursados)



El aumento experimentado en el tráfico cursado respecto a las cifras del 98 ha sido del **18,5%** (+16,3 en el periodo 1997-1998), aunque con significativas diferencias relativas, ya que crece porcentualmente mucho más la telefonía móvil (+76,6%) que la fija (+13,9%). De todas maneras, el tráfico total de telefonía móvil, a pesar de incrementarse rápidamente, sólo supuso en 1999 el 11% del tráfico total.

La evolución del tráfico cursado en los últimos tres años ha sido, gráficamente, la siguiente::

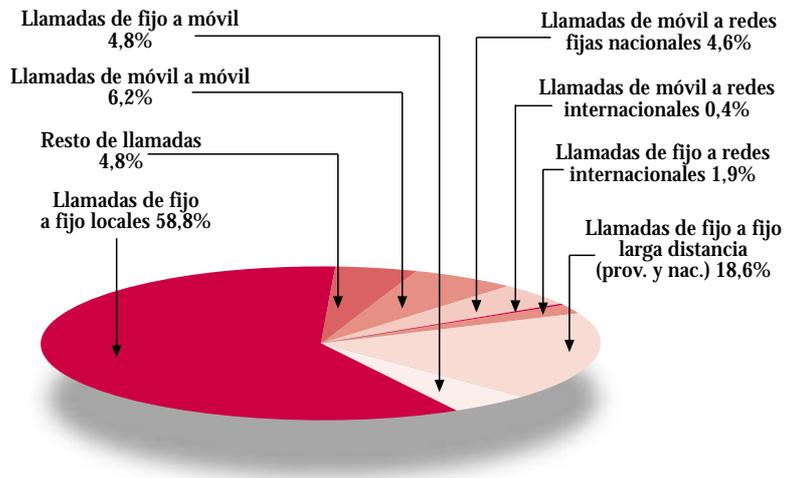
EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO TOTAL DE LA TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999 (en minutos totales cursados)



Se estima que en 1999 el tráfico por tipo de llamada (en minutos cursados) ha sido el siguiente:

Se puede apreciar que en 1999 han predominado las llamadas metropolitanas, que suponen cerca del 60% del total de minutos cursados, seguidas de las llamadas de fijo a fijo de larga distancia (provinciales y nacionales), con más del 18%, y las llamadas de móvil a móvil, con el 6,2% ⁽²⁴⁾; el tráfico de fijo a móvil y de móvil

TRÁFICO TOTAL POR TIPO DE LLAMADA DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN 1999 (en minutos)



(24) Llamadas desde móviles a redes móviles nacionales e internacionales (las llamadas a estas últimas suponen apenas un 1% del total de llamadas a móviles).

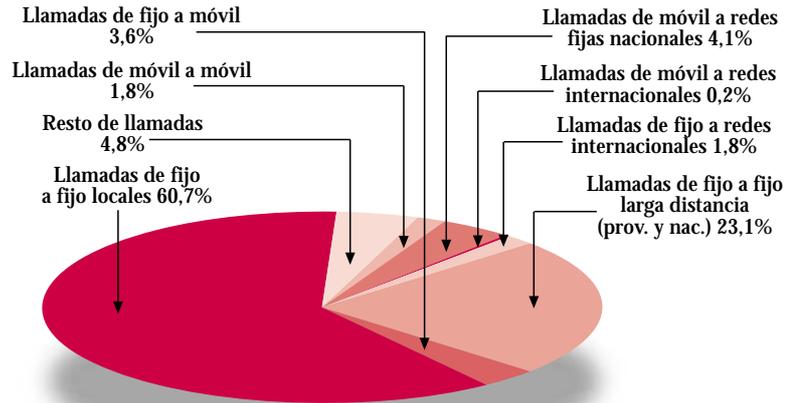


a fijo es, en minutos cursados, muy similar, con algo más del 4% del tráfico en cada sentido.

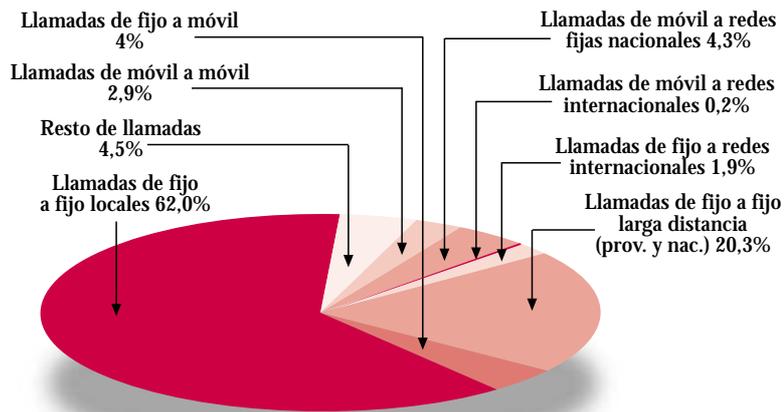
Seguidamente se expone el reparto en 1997 y 1998 del tráfico por tipo de llamada (en minutos cursados):

A continuación se detalla, gráfica y porcentualmente, la evolución interanual del tráfico telefónico en cuanto a los diferentes tipos de llamadas:

TRÁFICO TOTAL POR TIPO DE LLAMADA DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN 1997 (en minutos)

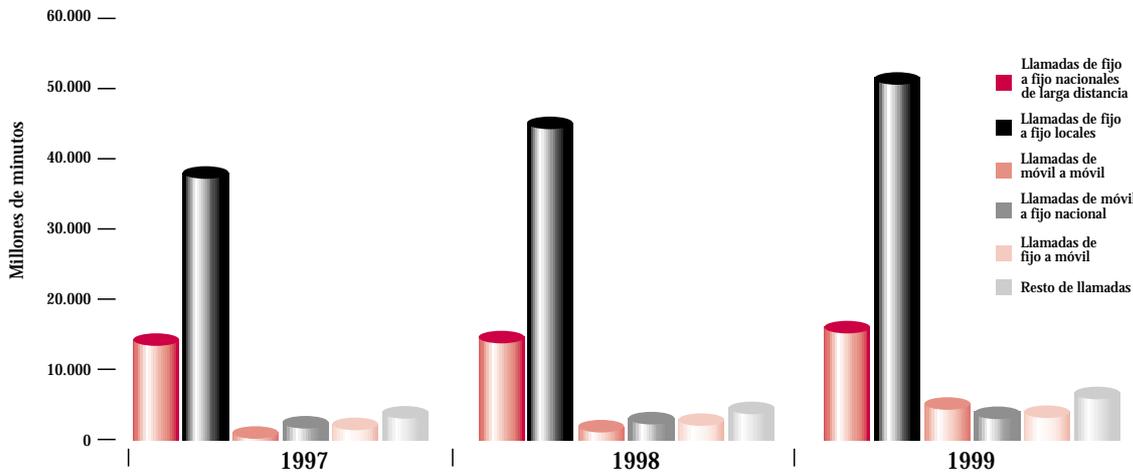


TRÁFICO TOTAL POR TIPO DE LLAMADA DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN 1998 (en minutos)



I

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL EN EL PERIODO 1997-1999
(en minutos cursados por tipo de llamada)



EVOLUCIÓN TRÁFICO TOTAL

	Periodo 1997-1998	Periodo 1998-1999
<i>Tráfico total</i>	+16%	+21%
Llamadas de fijo a fijo nacionales de larga distancia	+2%	+10%
Llamadas de fijo a fijo locales	+19%	+14%
Llamadas de móvil a móvil	+90%	+161%
Llamadas de móvil a fijo nacional	+20%	+29%
Llamadas de fijo a móvil	+29%	+45%
Resto de llamadas	+15%	+38%

En un análisis evolutivo respecto a años anteriores, se observa la consolidación de la tendencia al mayor aumento del consumo de llamadas que tienen su origen o destino en terminales móviles: llamadas de móvil a móvil, de fijo a móvil, y de móvil a fijo nacional (coincidiendo con el ya señalado aumento en el parque nacional de terminales móviles y, por consiguiente, del tráfico con origen y/o destino en el mismo), con aumentos en el periodo 1997-1999 muy superiores en todo caso a los incrementos experimentados por el tráfico entre terminales fijos.

De todos estos datos expuestos se concluye que la mayoría de clientes de telefonía celular lo son a su vez de la telefonía fija (tanto en la modalidad residencial como en la de uso público). Se constata la existencia en el mercado nacional de telefonía de relevo entre la telefonía fija y la móvil, con una discriminación del tipo de llamadas que se realiza utilizando uno u otro servicio en función de las mencionadas diferencias en los precios.

Debido al menor precio relativo de las llamadas de móvil a móvil respecto a las de fijo a móvil,



a que las llamadas de fijo a fijo son en general más económicas en general que las de móvil a fijo, y a que la mayoría de usuarios de la telefonía celular lo son a su vez de la telefonía fija, es clara la tendencia del consumidor medio español a discriminar y segmentar el uso de cada tipo de servicios de telefonía para realizar un determinado tipo de llamadas: así, se estaría usando el teléfono móvil para llamar a móviles, y el teléfono fijo para llamar a fijos y al extranjero. Al crecer mucho el parque de móviles, mientras que el número de teléfonos fijos crece moderadamente, el tráfico con origen y/o destino en los móviles crece a un ritmo muy superior, explicando la evolución tan dispar del tráfico de uno y otro servicio.

La CMT opina que la convergencia de servicios que se está produciendo en el mercado no está derivando en un uso indistinto de uno u otro, sino en un uso selectivo y especializado de cada servicio según el tipo de llamada a realizar, en función de la diferente estructura de precios de cada servicio, que motiva al usuario a utilizar la telefonía móvil para realizar llamadas de móvil a móvil (más baratas que las llamadas de móvil a redes fijas nacionales y sobre todo que las llamadas de fijo a móvil), y la telefonía fija para efectuar llamadas de fijo a fijo e internacionales (más baratas que si se realizan desde un móvil, sobre todo las últimas).

I

4.3. Alquiler de circuitos

A) Definición del servicio

El servicio de alquiler de circuitos consiste en el suministro de una determinada capacidad de transmisión de voz y/o datos transparente entre dos puntos de terminación de red. El precio suele constar de una cuota de alta y una cuota fija periódica, dependiente de la longitud de la línea alquilada y de la capacidad contratada.

Los circuitos alquilados pueden ser analógicos y digitales. Entre los analógicos existen diferentes modalidades, como los telegráficos, los radiofó-

nicos y los de banda vocal a 2 y 4 hilos de calidad ordinaria y especial. Entre los digitales, las velocidades oscilan entre los 200 bit/s y los 34 Mbit/s, siendo los de 2 y 34 Mbit/s estructurados y sin estructurar.

Existe una gran variedad de aplicaciones y servicios basados en dicha infraestructura:

- Provisión de acceso directo a los abonados de los operadores entrantes.
- Interconexión de centralitas.
- Conexión directa con proveedores de acceso a Internet.
- Redes corporativas de voz y datos.
- Acceso a otras redes de datos: Frame-Relay, X.25, etc.

Se puede decir que existen dos segmentos principales en el mercado de alquiler de circuitos: el corporativo, destinado a alquilar circuitos a empresas y organizaciones de todo tipo, y el de operadores de telecomunicaciones, los cuales, en aquellas rutas en que carecen de red propia, alquilan los circuitos que necesitan para poder prestar servicios a terceros y, en consecuencia, para poder transportar la información (voz y/o datos) de sus clientes.

En la delimitación de este mercado no se han incluido los circuitos alquilados para interconexión entre operadores, por estar sometidos a otras condiciones y regulación y tener una finalidad específica no comercializable a clientes finales, lo que hace aconsejable su exclusión.

B) Identificación de agentes intervinientes

El hecho más relevante durante 1999 en el mercado de alquiler de circuitos es la entrada de nuevos operadores alternativos a TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U. (en adelante TELEFÓNICA) y RETEVISIÓN, S.A. (en adelante RETEVISIÓN), que ya lo venían prestando anteriormen-

te. En 1999 se suman nuevos operadores a la prestación del servicio; los principales son CABLE & WIRELESS, S.A., CATALANA DE TELECOMUNICACIONES, SOCIETAT OPERADORA DE XARXES, S.A., COLT TELECOM ESPAÑA, S.A., EUSKALTEL, S.A., FLAG TELECOM IRELAND LIMITED, GLOBAL TELESYSTEMS EUROPE BV (GTS) y JAZZ TELECOM, S.A.

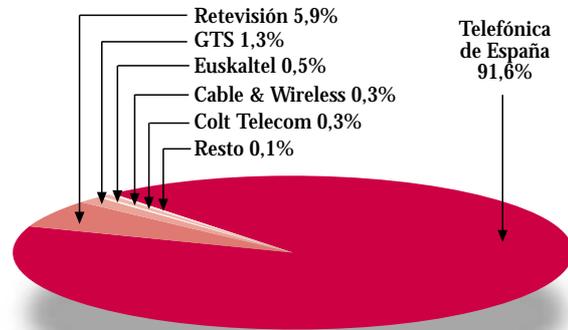
Mientras TELEFÓNICA lidera el mercado de alquiler de circuitos y acapara la mayor parte del mercado, RETEVISIÓN se ha concentrado hasta ahora en proveer de transporte de la señal a otros operadores de telecomunicaciones, principalmente de servicios móviles (circuitos alquilados para comunicaciones vocales, radiobúsqueda y «trunking») y de momento sólo comercializa un pequeño número de circuitos para transmisión de datos, aunque en 1998 y 1999 ya incrementó su oferta para poder atender mayores cuotas de este segmento de mercado.

Este mercado del alquiler de circuitos es básico para la liberalización efectiva de las telecomunicaciones hasta que los nuevos operadores entrantes tiendan sus redes propias y dejen de depender de las redes de los operadores establecidos. El incremento del número de oferentes beneficiará el correcto funcionamiento del mismo, pues TELEFÓNICA y RETEVISIÓN han sido hasta hace poco los únicos titulares de redes, y hasta la plena liberalización del mercado de las telecomunicaciones era obligatorio para el resto de operadores alquilar los circuitos a uno de ellos, creándose una dependencia casi total de los operadores entrantes respecto de los establecidos (los competidores de TELEFÓNICA dependían casi exclusivamente de las redes de ésta para prestar sus propios servicios).

C) Caracterización del mercado

La CMT estima que el mercado español de alquiler de circuitos ha tenido un volumen de facturación en 1999 de **136.000 millones de pesetas**. La distribución de dichos ingresos totales, en cuotas de mercado estimadas de cada operador, es la siguiente:

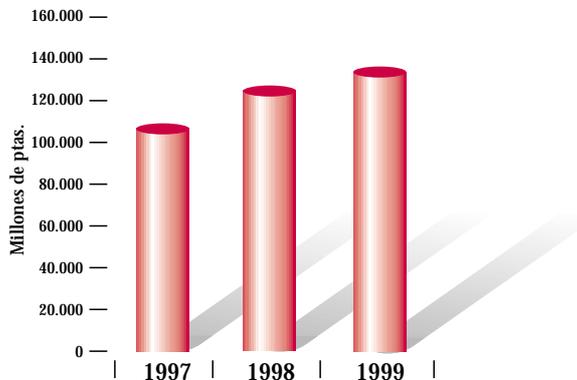
CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN 1999 (por facturación)



Un año más se aprecia la posición de liderazgo de TELEFÓNICA, con una cuota del 91,7% del mercado español de alquiler de circuitos, si bien ha disminuido su cuota en un 6,7% frente al año anterior en beneficio de RETEVISIÓN y de los nuevos operadores entrantes: es destacable, de una parte, el incremento de cuota de RETEVISIÓN, que del 1,6% del año 1998 pasa a tener un 5,9% en 1999, y de otra parte, la presencia de nuevos entrantes en el mercado: GTS (1,3%), Euskaltel, S.A. (0,5%) y otros operadores (0,7% en su conjunto).

El incremento en la facturación respecto de 1998 ha sido del 7%, algo menos de la mitad del incremento que se produjo en el periodo 1997-1998 (que fue de +16%). Gráficamente:

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN EL PERÍODO 1997-1999



La tendencia a la ralentización del ritmo de crecimiento parece deberse a que, aunque la utilización de los circuitos alquilados sigue creciendo, sobre todo por la necesidad de capacidad de transporte que tienen otros operadores del sector (en particular a los operadores de servicios de telefonía vocal móvil, principales clientes de este servicio, y los nuevos operadores entrantes, que precisan proveerse de los circuitos ya existentes de los operadores establecidos mientras van desplegando sus redes), el crecimiento de los ingresos por dicho mayor uso en 1999 es menor que en años anteriores debido fundamentalmente a la entrada de nuevos oferentes de este tipo de servicios en el mercado, lo cual provoca que se incremente la oferta en mayor medida que la demanda, y en consecuencia se produzca una reducción de los precios.

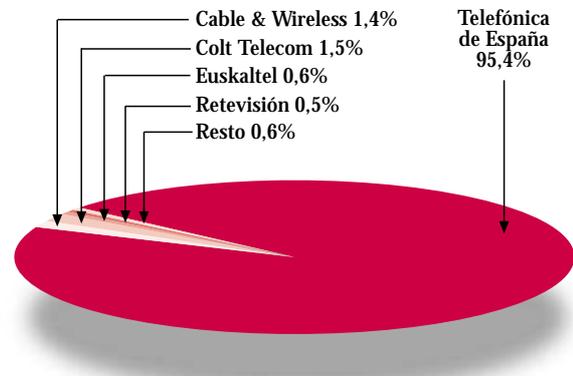
D) Tendencias

a) Número de clientes

En el año 1999 la CMT estima que el número de clientes de los diferentes servicios de alquiler de circuitos existentes en el mercado nacional fue de unos 6.500 entre corporaciones y organizaciones.

Gráficamente:

CUOTAS DE MERCADO DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CIRCUITOS EN 1999 (por número de clientes)



De esta cifra, el 95,4% corresponde a la cuota de mercado de TELEFÓNICA, que lidera claramente este mercado. En cuanto al resto, destaca el caso de RETEVISIÓN, que tiene sólo el 0,5% de los clientes cuando factura casi el 6%, indicación de que este operador se ha centrado en clientes de un elevado consumo medio.

En cuanto a la evolución interanual de este dato, hay que constatar que el número de clientes del mercado se ha mantenido estacionario respecto a las cifras de 1998, por lo que la mayor facturación es imputable casi en su totalidad a un incremento del consumo de aquéllos.

La facturación media por cliente de circuitos alquilados en 1999 se estima en torno a **21 millones de pesetas**, cifra que se ha incrementado en algo más del 20% respecto a la de 1998, siguiendo una evolución ascendente, en la línea del crecimiento del volumen de ingresos. Este dato indica que todavía se detecta en el mercado un crecimiento en la utilización de la capacidad de los circuitos alquilados por parte de los usuarios de dichos servicios, dentro de la tendencia actual al incremento del tráfico de datos en el que se encuentran inmersas sobre todo las empresas y organizaciones, así como, por supuesto, los operadores de telecomunicaciones, grandes usuarios de estos servicios (en definitiva, los clientes corporativos, que suponen el 100% de los usuarios de circuitos alquilados).

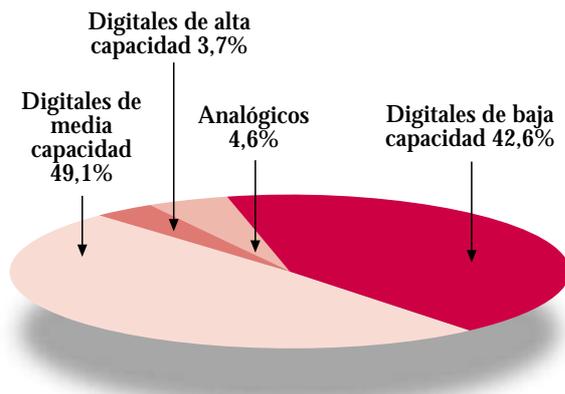
En cuanto a la tipología de los usuarios de este tipo de servicios, los principales clientes de los servicios de alquiler de circuitos son los operadores de telecomunicaciones, y dentro de éstos los de telefonía móvil.

b) Número de circuitos alquilados ⁽²⁵⁾

Según la CMT, el número total acumulado de circuitos alquilados en servicio en 1999 asciende a unos 80.000, de los cuales más del 97% corresponden a TELEFÓNICA.

La distribución de los mismos en cuotas de mercado, distinguiéndolos por tecnologías, es la siguiente:

PARQUE DE CIRCUITOS ALQUILADOS
EN ESPAÑA EN 1999 (por tecnologías)



* Analógicos: Todos.

Digitales de baja capacidad: Menos de 64 Kbps.

Digitales de media capacidad: Entre 64 Kbps y 2 Mbps.

Digitales de alta capacidad: Más de 2 Mbps.

Los circuitos digitales de todo tipo representan ya más del 95% del parque total, habiendo crecido casi 18 puntos respecto del porcentaje existente en 1998; se observa así una mayor demanda de circuitos digitales (coherentemente con su mayor capacidad y prestaciones y, en general, con el auge en la digitalización de los servicios de telecomunicaciones) y un correlativo declive en la utilización de circuitos analógicos, con un porcentaje actual sobre el número total de circuitos realmente pequeño (5%).

El incremento absoluto del número de circuitos alquilados respecto a los datos de 1998 ha sido del 28,5%; dicho incremento se explica por las razones antes expuestas: el incremento en el uso de este tipo de servicios, especialmente por los operadores de telecomunicaciones que precisan capacidad de transporte.

La facturación media anual por cada circuito alquilado en 1999 fue de algo más de 1,7 millones de pesetas, habiendo diferencias notables entre el volumen de facturación media por línea de TELEFÓNICA y el del resto de operadores, debido, sin duda, a la oferta más extensa y al abanico de capacidades que puede ofrecer el operador dominante, mientras que el resto de operadores prestan su servicio principalmente mediante circuitos digitales de capacidad media, con lo que sus ingresos por circuito son mayores. La evolución interanual de este dato (que ha descendido un 17% respecto a 1998) parece deberse al fenómeno ya comentado de la contención de precios existente en este mercado al existir nuevos oferentes en el mismo.

El número medio de circuitos por cliente es de 12,3 en 1999, un 29% más que la media de 1998, ya que el número de clientes ha permanecido estable, mientras que el de circuitos se ha incrementado notablemente.

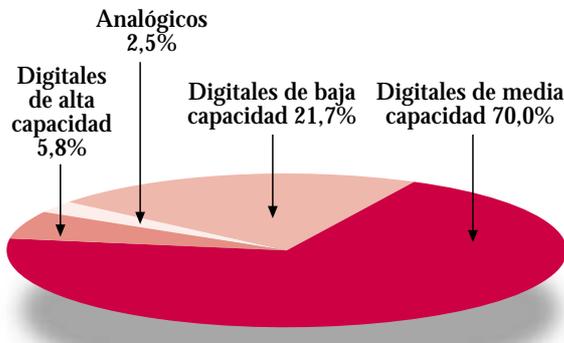
(25) En el presente Informe Anual 1999 se ha modificado el sistema de cómputo del número de circuitos respecto del utilizado el año pasado: se utilizará la cifra media anual de circuitos, en lugar de la cifra total acumulada. Además, se incluyen los circuitos alquilados entre empresas del Grupo Telefónica, no computados en el anterior Informe Anual 1998.

c) Longitud de los circuitos alquilados (26)

La CMT considera que la longitud total acumulada de los circuitos alquilados existentes fue en 1999 de cerca de **6,8 millones de kilómetros** (+30% respecto a 1998), de las cuales más del 96% corresponden a TELEFÓNICA.

La distribución de los mismos, distinguiéndolos por tecnologías, es la siguiente:

LONGITUD TOTAL DEL PARQUE DE CIRCUITOS ALQUILADOS EN ESPAÑA EN 1999 (por kilómetros y por tecnologías)



Nuevamente se observa que los circuitos digitales de todo tipo representan ya más de 97% de la longitud total en kilómetros, coherentemente con la mayor demanda de este tipo de servicios y con el declive del uso de los circuitos analógicos antes mencionado. En consecuencia, el porcentaje que representan los circuitos analógicos respecto de la longitud total (2,5%) ha disminuido respecto de 1998.

La facturación media por kilómetro de circuito alquilado existente en 1999 fue algo más de 20.000 ptas./kilómetro, lo cual supone un des-

censo del 18% respecto del año anterior, debido a que al haber aumentado el número de kilómetros (+30%) en relación con la facturación (+7%), la media por kilómetro, lógicamente, ha descendido.

d) Longitud y capacidades medias de cada circuito alquilado

De lo visto hasta ahora, y observando la evolución de las cifras en el periodo 1998-1999, se deduce que el **número de circuitos** respecto de 1999 se ha incrementado notablemente (+28,5%), así como la **longitud total acumulada** de los mismos, que ha crecido de manera similar (+30%).

Así, la CMT entiende que en 1999:

- La **longitud media de cada circuito alquilado** en servicio ha sido de 85 kilómetros, cifra similar a la correspondiente de 1998.
- La **capacidad media de cada circuito alquilado** ha sido de 653 Kbps, un 30% más que la media de 1998;
- La **capacidad media de cada kilómetro de circuito alquilado** ha sido de cerca de 2.000 Kbps, cifra semejante a la media de 1998.

De estos datos se deduce que dichos circuitos son de una longitud media similar a la de años anteriores, y como tanto la capacidad media de cada circuito como la longitud total han crecido de manera similar (ambas variables han crecido cada una un 30%), el resultado es que la capacidad media de cada kilómetro de circuito se mantiene estable.

En conclusión, la capacidad de transporte de la oferta de circuitos alquilados existente en el mercado nacional se ha incrementado en un 30% respecto a 1998, en respuesta a las crecientes

(26) En el presente Informe Anual CMT 1999 se ha modificado el sistema de cómputo del número de kilómetros de circuitos respecto del utilizado el año pasado: se utilizará la cifra media anual de kilómetros de circuitos, en lugar de la cifra total acumulada. Además, se incluyen los circuitos alquilados entre empresas del Grupo Telefónica, no computados en el Informe Anual CMT 1998.

necesidades de transmisión de información y, por consiguiente, en una mayor necesidad de capacidad de transmisión de datos que tienen los clientes de este tipo de servicios, especialmente los operadores de telecomunicaciones.

4.4. Servicios de transmisión de datos

A) Definición del servicio

El servicio de transmisión de datos consiste, en concreto, en el transporte de información entre puntos distantes, información distinta de voz. Tradicionalmente, resultaba evidente la distinción entre los servicios citados, dado que los transportes de cada una se hacían por redes específicas. En la actualidad, y con la creciente convergencia de redes debida a la digitalización, la diferencia entre los mencionados servicios se centra en la interpretación que los equipos terminales hagan de los datos recibidos.

La denominación comercial de los servicios de transmisión de datos suele coincidir con el protocolo empleado en la transmisión. Así, se tienen servicios de datos como X.25, Frame-Relay, ATM o IP.

La transmisión puede realizarse, a su vez, sobre distintos tipos de redes, como son las líneas RDSI, circuitos alquilados, las redes VSAT (Very Small Aperture Terminal) o, incluso, la red telefónica conmutada.

A continuación se describen los protocolos más relevantes en la prestación de esta clase de servicios:

- **X.25:** Servicio de transmisión de datos mediante la conexión entre terminales con la red de conmutación de paquetes conforme con la recomendación X.25 del CCITT.

Las modalidades existentes son Datagrama y Circuito Virtual, siendo doble también el acceso al servicio: acceso dedicado y acceso a través de RTC.

- **Frame Relay:** Este servicio de transmisión de datos empaqueta los mismos en tramas de longitud fija, ofreciendo soluciones para demanda de servicios de gran ancho de banda (hasta 45 Mbit/s). Puede ser el soporte adecuado para comunicaciones empresariales que requieran tráfico a ráfagas, dado que una de sus principales características es la de poder asignar dinámicamente el ancho de banda.

- **ATM:** Tecnología de conmutación en donde los datos, voz e imágenes se encapsulan en células de tamaño fijo (53 bytes). Los servicios de transmisión de datos que se pueden prestar con ATM se diferencian en función de la constancia o variabilidad de la tasa de bits y en función de la sensibilidad a posibles retardos de transmisión, con lo que se hace necesario definir unos parámetros de calidad de servicio que permitan la adecuada transmisión de cada tipo de tráfico. Esta posibilidad de integración eficiente de todo tipo de tráfico convierte a ATM en una opción válida para prestar servicios de banda ancha.

- **TCP/IP:** Protocolo de transmisión de datos concebido de forma específica para permitir la comunicación, de forma extremadamente simple, entre redes de muy diversas características. Dicho protocolo constituye el aglutinante, la «lingua franca» de la red Internet. Las peculiaridades de su diseño, así como su simplicidad, han generalizado su uso tanto en redes públicas como redes privadas, dando soporte a una multiplicidad de servicios.

En cuanto a los posibles métodos de acceso que existen en el mercado, teniendo en cuenta los protocolos que soportan:

- **Líneas punto a punto.** A través de ellas se ofrece al usuario una capacidad de transmisión transparente extremo a extremo. Por ello, una línea alquilada puede soportar virtualmente cualquier protocolo, disponiendo de los equipos terminales adecuados.
- **Transmisión de datos vía satélite.** El concepto es similar al de línea alquilada, por lo que se



aplican las mismas consideraciones que en la categoría anterior.

- Transmisión de datos mediante acceso a través de RTC: Supone la utilización de un módem conectado a la red telefónica básica. Esta opción es profusamente utilizada en el sector residencial como medio de acceso a Internet, por tanto, soporta una conexión TCP/IP. Este acceso, no obstante, también permite el acceso a redes X.25.
- Transmisión de datos mediante acceso a través de redes de cable: Conceptualmente similar al servicio anterior, en este caso se utiliza un módem de cable conectado a la red de un operador de servicios de telecomunicaciones por cable.
- Transmisión de datos mediante RDSI. Permite conexiones TCP/IP y X.25.
- Transmisión de datos mediante acceso ADSL: Las tecnologías de línea de abonado digital asimétrica (ADSL, en inglés) permiten convertir el tradicional par de cobre, en el cual se basan la mayoría de los bucles de abonado de la RTC, en un medio de transmisión apto para soportar servicios que requieran un mayor ancho de banda que el necesario para el servicio telefónico básico. Como contrapartida, la velocidad binaria de transmisión de datos depende tanto de la distancia del abonado a la central como de las características del cable de pares, por lo que no siempre es posible alcanzar las velocidades de transmisión prescritas y, en algunos casos, las características técnicas de los bucles de abonado impiden la provisión del servicio mismo. Sobre ADSL se puede utilizar ATM, Frame-Relay, PPP y, sobre estos últimos, establecer una conexión TCP/IP.

Para definir este mercado, se incluyen únicamente los servicios prestados mediante protocolos específicos de transmisión de datos, como las citadas X-25, Frame-Relay, ATM y TCP/IP. No obstante, la transmisión de datos por líneas RDSI o mediante acceso desde RTC se ubica dentro del apartado de servicios telefónicos fijos, dada la dificultad práctica de distinguir en

los referidos servicios entre la transmisión de voz y la de datos aquí contemplada. Del mismo modo, la transmisión de datos a través de circuitos alquilados se trata en el apartado homónimo.

B) Identificación de agentes intervinientes

En el momento actual, los agentes que están prestando en el país los servicios de transmisión de datos definidos anteriormente se corresponden, en buena medida, con filiales de los grandes operadores de telecomunicaciones. Es de suponer que el objetivo doble de completar el servicio internacional a sus clientes multinacionales y estar presente en un mercado cada vez más globalizado e integrado subyace a la decisión de localizar en España estas áreas de negocio. A ellos se les unen Telefónica Data y Retevisión, S.A.

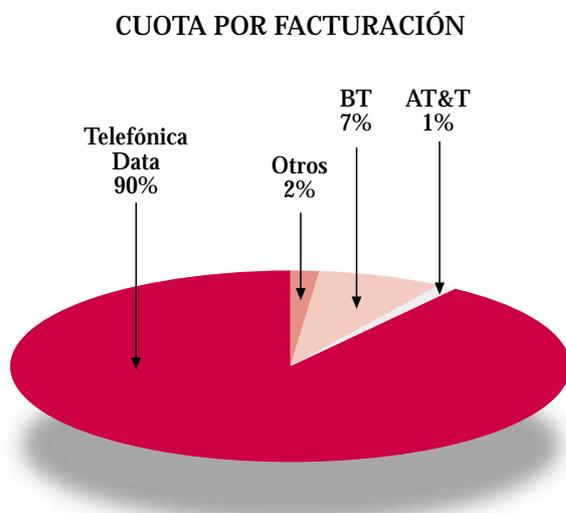
A continuación se detallan los operadores que destacan por su importancia en volumen de facturación:

- Telefónica Data (TD).
- BT Telecomunicaciones, S.A.
- Global One Communications Service, S.A.
- AT&T Global Network Services España, S.A.
- Cable and Wireless, S.A.
- TMI Telemedia International LTD. Suc. en España.
- Retevisión, S.A.

C) Caracterización del mercado

El mercado de transmisión de datos, de la forma definida, tiene un volumen de facturación de 90.000 millones de pesetas, con un número de clientes que supera los 17.000. Los datos anteriores muestran un aumento del 11% en facturación respecto a 1998.

En el reparto del mercado por operadores cabe destacar el papel preponderante que representa Telefónica Data, con una cuota de mercado que supera el 90% (véase el gráfico cuota de mercado por facturación), frente al 81% en 1998. De los restantes operadores destaca el descenso en cuota de mercado de BT Telecomunicaciones, que pasa de un 11% en 1998 al 7% en 1999, pese a haber registrado un ligero aumento en su facturación. Igual ocurre con el resto de operadores que de registrar una cuota total de un 8% en 1998, han pasado a tan solo un 3% este año. Posiblemente, el motivo del aumento en la cuota de Telefónica Data, acompañado de un crecimiento general del mercado, puede encontrarse en la migración que se está produciendo del servicio de alquiler de circuitos a servicios avanzados de transmisión de datos como Frame-Relay, de gran interés para clientes corporativos dada su mayor flexibilidad inherente. Por otro lado, dado que los servicios de alquiler de circuitos son prestados en su mayoría por Telefónica de España, parece razonable que la principal parte de dicha migración sea captada por la otra filial del grupo, Telefónica Data, en virtud de sus sinergias. Asimismo, el comienzo de la prestación de servicios ATM podría explicar también este comportamiento.



El ingreso promedio por cliente es mayor en TELEFÓNICA DATA que en el resto de operadores, si bien es complejo establecer una comparativa exacta, ante los distintos sistemas de transmisión usados, la tipología de cliente a la que se orienta cada empresa y a la diferente configuración de redes de transmisión de datos que cada operador establece.

D) Tendencias

El incremento en la actividad de transmisión de datos ha superado el 11% en el año 1999 respecto de 1998 en ingresos, mientras que en número de clientes el aumento ha sido de un 75% (frente al crecimiento del 21% registrado para ambas magnitudes en 1998 respecto a 1997), por lo que se aprecia cómo los ingresos ralentizan su crecimiento en tanto que se eleva el aumento en número de clientes que utilizan estos servicios. Como se observa, el número de empresas que empiezan a explotar la utilidad de estos servicios se ha incrementado considerablemente, tal y como era de esperar ante la creciente importancia que la información y su transmisión en forma de datos tiene en la economía actual.

Por otro lado, el hecho de que la facturación no haya sufrido un crecimiento similar se podría explicar, principalmente, por la incorporación masiva de la pequeña y mediana empresa a la utilización de estos servicios, debido a que son clientes de menor entidad que las grandes corporaciones que clásicamente han sido los usuarios de este servicio, y, por tanto, de menores necesidades de telecomunicaciones. En efecto, por un lado, la creciente importancia de estar presente en Internet podría ser la causa del explosivo interés de este segmento por los servicios de referencia, como también el hecho de que constituye un segmento preferente para los nuevos operadores entrantes, lo que, a su vez, empujaría los precios a la baja, apoyando aún más el constatado menor crecimiento en la facturación.

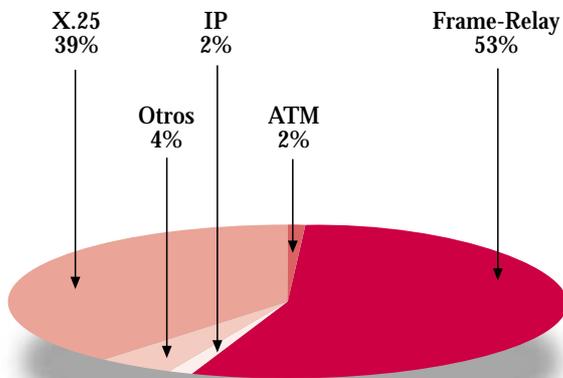
Es destacable el predominio de los servicios de Frame-Relay en cuanto a ingresos por servicio



(53%) cuando en el año 1998 suponía tan sólo un 25% de la facturación, por detrás de X.25, que representa un 39%, frente al 58% de 1998. Por tanto, las cifras se han invertido prácticamente este año, con los servicios de Frame-Relay creciendo casi un 140%, en tanto que en X.25 han descendido un 26%.

La razón de este fenómeno podría ser la mayor adecuación de Frame-Relay para la transmisión en banda ancha, permitiendo incluso el envío de imágenes y suponiendo una opción más barata que la contratación de líneas punto a punto a través de alquiler de circuitos, tal y como se ha señalado apartado anteriormente. En este sentido, la indicada migración por parte de las empresas a servicios que permitan la transmisión de mayor ancho de banda debería suponer, asimismo, el futuro crecimiento en importancia relativa del recientemente introducido ATM, que ahora mismo apenas supone un 2%. Igualmente, se prevé un aumento en facturación por servicios IP ante la creciente importancia que Internet adquiere en el tráfico empresarial.

CUOTAS DE FACTURACIÓN POR SERVICIOS

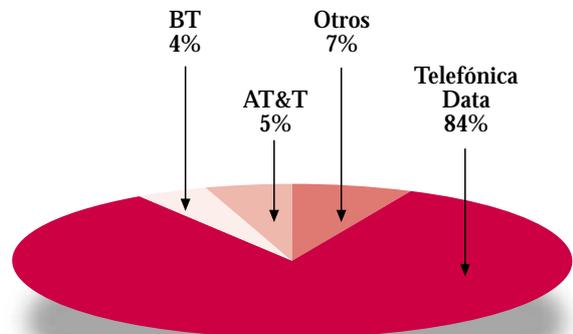


Sobre estas estimaciones hay que tener en cuenta la dificultad de alcanzar una exactitud plena, debido a que, al estar los servicios de transmisión de datos muy orientados al cliente, en mu-

chos casos los operadores tienen dificultades para distinguir la facturación correspondiente a cada uno de los servicios de datos.

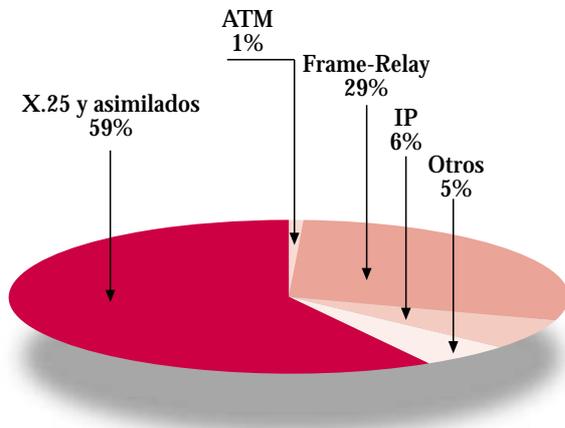
En cuanto a la cuota por cliente, se obtendría el siguiente gráfico, que muestra cómo la cuota de Telefónica Data es menor que en facturación, lo cual muestra un mayor ingreso promedio por cliente, tal y como se ha indicado. Al mismo tiempo, esto contrasta la idea de que los nuevos operadores se centran más en el segmento de PYMEs, que proporciona un menor ingreso por cliente.

CUOTA POR CLIENTES



En cuanto al número de clientes por tipo de servicio, tal y como recoge el gráfico siguiente, se muestra cómo ATM y Frame-Relay suponen los servicios en que la relación cliente-facturación es mayor, frente a X.25 y, sobre todo, IP, en los cuales la facturación por cliente es menor. La razón de ello está claramente en las mayores prestaciones que ofrecen ATM y Frame-Relay, lo que va acompañado de mayores precios. Por otro lado, dentro de los clientes de X.25 se incluyen también los usuarios de una serie de servicios de valor añadido sobre X.25, como mensatex, telefax y otros utilizados por muchos clientes.

CUOTA DE CLIENTES POR SERVICIO

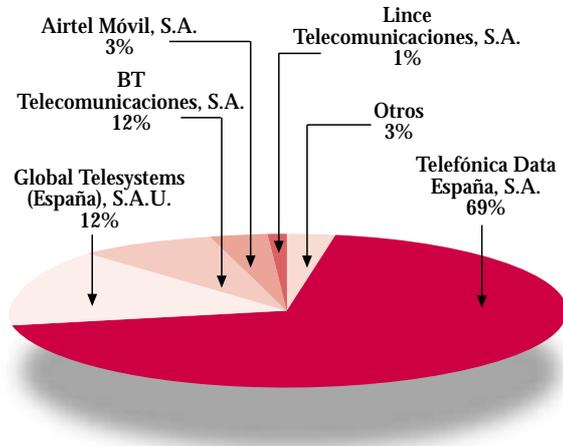


Dentro del mercado de servicios de transmisión de datos, se puede hablar de dos segmentos de clientes en cuanto a la finalidad de los servicios: clientes empresariales que utilizan estos servicios para datos propios, y proveedores de servicios de Internet. Éstos utilizan los servicios de datos tanto para el acceso a Internet como para conectarse con sus clientes, sea directamente o a través de Red Telefónica Conmutada. Es de destacar la creciente importancia que, dado el auge de Internet, está teniendo este negocio en los últimos tiempos para los proveedores de servicios de transmisión de datos.

Al respecto, se puede caracterizar este segmento del mercado analizando el número de servidores ISP conectados al operador que proporciona el soporte de acceso a Internet, así como por el número de minutos cursados de acceso.

En el año 1999, el número de servidores ISP conectados superaba los 1.280, lo cual supone un aumento del 30%. TELEFÓNICA DATA acapara el 69% de este segmento, si bien ha visto disminuir su cuota del 93% en 1998, a favor de operadores como GLOBAL TELESYSTEMS (ESPAÑA), S.A.U., que tiene un 12% de cuota de mercado, y BT TELECOMUNICACIONES, S.A., igualmente con un 12% de cuota, frente al 4% que tenía en 1998.

CUOTAS DE MERCADO DE ISP CONECTADOS



En cuanto a minutos cursados en concepto de transmisión de datos para ISPs, el total fue de 7.000 millones en 1999, con un aumento de un 16% respecto a 1998. El motivo de que el aumento sea tan escaso, pese al considerable crecimiento habido en clientes y en la utilización de los servicios que éstos, a su vez, proveen a los usuarios finales, está en que en este apartado se recogen tan sólo los datos de ISPs que operan a través de un transmisor de datos, dejando al margen por tanto a aquéllos, como RETEVI-SIÓN, que funcionan directamente a través de un operador de servicios telefónicos. En todo caso, TELEFÓNICA DATA mantiene una cuota superior al 90%, sin apenas variación respecto a 1998.

4.5. Comunicaciones corporativas

A) Definición del servicio

Como se ha comentado en el apartado de telefonía fija, el servicio telefónico en general abarca todas las actividades destinadas a prestar servicios de comunicación de voz entre los usuarios de terminales telefónicos conectados a los Puntos de terminación de red de la red telefónica pública con unos estándares de calidad mínimos (establecidos en las recomendaciones del CCITT).

Dentro de las diferentes modalidades de comercialización de los servicios de telefonía fija ofrecidos actualmente en el mercado nacional se encuentran los denominados servicios de comunicaciones corporativas, dirigidos a empresas y organizaciones públicas y privadas, y que dan respuesta a sus demandas específicas de telefonía y en general de comunicaciones corporativas (voz, fax y datos).

Estos servicios corporativos consisten en prestaciones especializadas y personalizadas de los servicios de telefonía, fax y datos a empresas, corporaciones y organizaciones con prestaciones y facilidades propias de una red privada, normalmente superiores a las ordinarias del servicio telefónico fijo disponible al público, permitiendo una gran flexibilidad y personalización del servicio a las necesidades de cada cliente, así como la integración corporativa de todo tipo de comunicaciones de voz, fax y datos a escala zonal, nacional e internacional, y con precios usualmente más bajas que los del servicio telefónico básico, fax y datos existentes en el mercado prestados desagregadamente. La mayoría de los mismos se encuentran liberalizados desde hace algunos años.

De todas maneras hay que resaltar que con la liberalización total de los servicios de telefonía fija y la convergencia de los servicios de voz y datos, las diferencias entre aquella, como concepto general, y las comunicaciones corporativas, como concepto específico, se difuminan cada vez más, puesto que en realidad desde el punto de vista de la prestación del servicio la telefonía en GCU es una parte integrante (una oferta especializada dirigida a empresas y corporaciones) de un todo más grande, cual es la telefonía fija en general. De ahí que los datos aportados en este apartado hayan de tomarse con cierta precaución.

Las principales modalidades de servicios de comunicaciones corporativas existentes en el mercado nacional son las siguientes:

a) El servicio de telefonía en GCU

El servicio telefónico (GCU) constituye un caso particular de los mencionados servicios de comunicaciones corporativas, y se encuentra plenamente liberalizado desde 1995. En cuanto a su funcionalidad, no se diferencia del servicio telefónico fijo disponible al público, ya que son servicios plenamente sustitutivos. Si se ha considerado la telefonía en GCU un mercado diferenciado ha sido únicamente debido a su tratamiento específico en la normativa legal, que impide interconectar GCUs diferentes ni efectuar llamadas entre dos terminales de la RTC a través de la red de un GCU; posiblemente esta específica regulación busque evitar que se puedan efectuar comunicaciones no corporativas a través del uso de una red GCU, con tarifas más bajas, orillando las tarifas generales del servicio telefónico básico.

Mediante este tipo de servicios las corporaciones disponen de una única red y de un único acceso a la misma, conectando sus diferentes oficinas y dependencias tanto en la misma área metropolitana como en otra área geográfica nacional o internacional; una de las tecnologías más utilizadas es el establecimiento de una red privada virtual (RPV), es decir, se aprovechan las redes existentes de la red telefónica pública para, normalmente a través de centralitas físicas o virtuales, proporcionar redes privadas virtuales de voz o de voz y datos.

Todo ello permite dar cierta homogeneidad a las comunicaciones corporativas, disponiendo de privacidad, integración de servicios y sistemas, servicio a medida y tarifas homogéneas ventajosas. Los usuarios tienen a su disposición en el mercado un gran abanico de prestaciones y facilidades (soportados bajo diferentes tecnologías, y contratables en todo o en parte, son sistemas flexibles, a medida del cliente).

Algunas de las características típicas de estos sistemas son las siguientes:

- Homogeneidad en las comunicaciones.

- Plan de numeración privado –números cortos– y a su vez integrado en la red telefónica pública.
- Calidad y privacidad de las comunicaciones.
- Tarifas ventajosas y reducción de costes globales, con posibilidad de facturación detallada, control de gasto, etc.
- Delimitación del ámbito territorial de contratación (metropolitano, provincial, nacional o internacional).
- Disminución del gasto en equipos (centralitas, terminales), que se ofrecen en alquiler o venta.
- Servicio de centralita interna, con locuciones personalizadas.
- Integración y soporte global de diferentes servicios y tecnologías.
- Supervisión y gestión de red realizada por los operadores de manera remota; varios niveles de mantenimiento.

b) El servicio IBERCOM

El servicio IBERCOM de Telefónica es peculiar, pues integra los servicios clásicos de telefonía en GCU con el servicio telefónico fijo disponible al público, el servicio de transmisión de datos y el servicio de centralita física corporativa. Se soporta en una red digital multiservicio con capacidades de red privada virtual conectada a la red telefónica pública.

Su comercialización se hace a través de múltiples modalidades (integrando las comunicaciones de voz, datos, redes IP, móviles, alquiler o venta de centralitas...) que se adaptan a diferentes tipos de clientes.

Se ha incluido en este apartado pues es un servicio que en general satisface necesidades corporativas similares a las cubiertas por los demás operadores de telefonía en GCU, y compite con éxito en este mercado.

c) El servicio CENTREX

El servicio CENTREX de Telefónica es un servicio de centralita virtual que permite agrupar un conjunto de líneas diferenciándolas del resto de abonados al servicio telefónico fijo disponible al público, otorgando facilidades y prestaciones semejantes a las de una centralita privada.

Este servicio se caracteriza por no usar una centralita física dedicada al cliente en cuestión, pues utiliza los elementos de la Red Telefónica Pública y las centrales de conmutación públicas, ofreciendo prestaciones equivalentes a las de telefonía de voz en GCU y de centralita virtual.

Está orientado a las comunicaciones de voz en pequeñas empresas y organizaciones, aunque podría admitir también servicios de red digital de servicios integrados (RDSI) y un gran volumen de líneas.

Sus características principales son: plan privado de numeración, tarifa plana en las llamadas entre las líneas agrupadas, servicio básico de centralita privada (distribución de llamadas, desvío de llamadas, captura...) sin necesidad de instalar una centralita física en las dependencias del cliente, y existencia de un servicio unicentral (entre líneas conectadas a la misma central de conmutación) o multicentral (entre líneas conectadas a diferentes centrales, que a su vez se interconectan como una sola).

d) Otros productos y servicios existentes para prestar servicios de comunicaciones corporativas

Cabe destacar las siguientes como alternativas o complementarias para la prestación de esta clase de servicios corporativos:

- Centralitas analógicas y/o digitales, físicas y/o virtuales.
- Líneas telefónicas analógicas.
- Acceso RDSI básico y primario.

- Redes de datos de varios tipos (Frame-Relay, LAN, VLAN...).
- Telefonía móvil digital corporativa.

B) Identificación de agentes intervinientes

De las empresas que en 1999 prestaron efectivamente servicios de comunicaciones corporativas, los operadores significativos fueron: las empresas del Grupo Telefónica (TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., y TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A., ambas en adelante TELEFÓNICA), GLOBAL ONE COMMUNICATIONS SERVICES, S.A., CONSORCIO EUROPEO PARA LAS TELECOMUNICACIONES, S.A. (CETSA), SOCIÉTÉ INTERNACIONAL DE TELECOMMUNICATIONS AÉRONAUTIQUES, S.A. (SITA), BT TELECOMUNICACIONES, S.A., EUSKALTEL, S.A., CABLE & WIRELESS, S.A., y otros menores.

Salvo las dos empresas del Grupo Telefónica, los otros cuatro operadores principales de este tipo de servicios son filiales de sendas multinacionales europeas y americanas del sector de las telecomunicaciones, que han iniciado sus operaciones en España hace algunos años mediante, preferentemente, este tipo de servicios corporativos, cuya liberalización fue más temprana.

Como regla general, los operadores prestan este tipo de servicios insertados en paquetes de servicios corporativos más amplios, y por ello no ofrecen sólo telefonía en GCU como tal. En concreto, TELEFÓNICA ofrece servicios de telefonía en GCU a través de dos productos: englobados en un paquete más amplio bajo la marca IBERCOM, y además mediante el servicio de centralita virtual CENTREX, ambos ya mencionados.

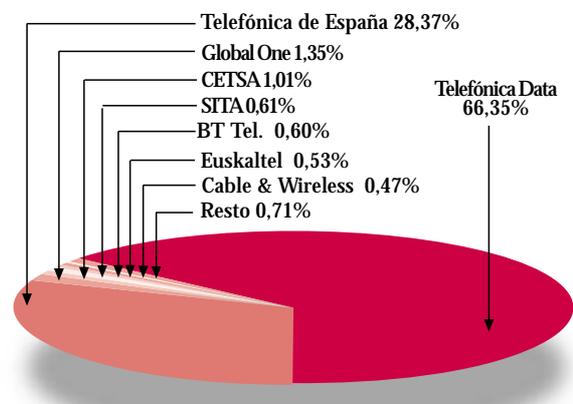
Asimismo, hay que señalar la existencia de un cierto número de GCUs explotados en régimen de autoprestación y, por tanto, fuera de los que la CMT considera el mercado de servicios de GCU y corporativos en general.

C) Caracterización del mercado

La CMT evalúa el mercado español de comunicaciones corporativas en un volumen de facturación en 1999 de algo más de 99.000 millones de pesetas.

La distribución de dichos ingresos totales, en cuota de mercado estimada de cada operador, es la siguiente:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA EN GCU Y COMUNICACIONES CORPORATIVAS EN 1999 (por facturación)



Se aprecia claramente la posición de liderazgo de TELEFÓNICA, que entre sus dos filiales (Telefónica Data, con el 66,3%, y Telefónica de España, con el 28,4%) suma más del 94% del mercado, a través de sus servicios IBERCOM, CENTREX y de telefonía en GCU.

El incremento en la facturación global de este tipo de servicios respecto de 1998 fue del 46%, lo que refleja una demanda creciente en este segmento de las comunicaciones corporativas.

Del total de este incremento interanual, gran parte del mismo es imputable al Grupo Telefónica (+49% respecto de 1998; el resto de operadores, tanto los que prestaron servicio en años anteriores como los nuevos entrantes, incrementaron sus ingresos en una media de +7,6%), lo

cual podría ser debido en gran parte a la migración de clientes de los servicios de telefonía fija del operador dominante a este tipo de servicios corporativos, que ha potenciado la comercialización de los mismos mediante ofertas más ventajosas para los clientes corporativos, al comprender prestaciones similares o superiores y precios generalmente más reducidos que las tarifas vigentes para TELEFÓNICA en telefonía básica.

Es decir, que se ha producido una inversión de la tendencia de años anteriores: si en 1998 se preveía que los servicios telefónicos corporativos, que antes de la plena liberalización de las telecomunicaciones en España sólo se podían ofrecer por los competidores de Telefónica bajo la forma jurídica de telefonía en GCU, se empezaran a prestar también por los nuevos operadores de telefonía fija en sus ofertas de telefonía fija disponible al público, en 1999 se aprecia que, por el contrario, dicha tendencia se está debilitando y que incluso, en el caso de los clientes del Grupo Telefónica, se estaría produciendo una migración inversa desde los tradicionales servicios telefónicos a estos servicios de telefonía en GCU. Esto puede considerarse como una prueba de las disfunciones que esta figura jurídica, cada vez menos sostenible, puede provocar dentro del mercado de las telecomunicaciones.

D) Tendencias

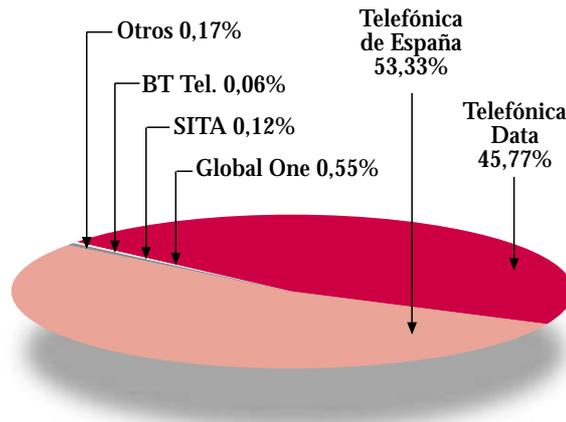
a) Número de clientes

Las comunicaciones corporativas son un sector en crecimiento debido a que las empresas se preocupan cada vez más de optimizar sus servicios de telecomunicaciones, y al mismo tiempo de contener o abaratar su coste.

La CMT cree que el número de clientes de los diferentes servicios de comunicaciones corporativas existentes en el mercado español fue de cerca de **120.000** corporaciones y organizaciones, frente a las 3.300 registradas en 1998.

De esta cifra, el 99% corresponden a la cuota de mercado de las dos empresas del Grupo Telefónica, repartiéndose el resto (un 1%) entre los demás operadores:

CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA EN GCU Y COMUNICACIONES CORPORATIVAS EN 1999 (por número de clientes)



La media de facturación por cada cliente de este tipo de servicios ha disminuido mucho respecto a 1998 (año en que fue de unos 20 millones de pesetas), pues en 1999 fue de unas **830.000 pesetas**, con grandes diferencias entre el volumen de facturación por cliente entre los distintos operadores, siendo considerablemente menor para los clientes del Grupo Telefónica (además, con un gran descenso respecto al año pasado) que para los del resto de operadores (donde se ha mantenido el ingreso medio).

Esta evolución interanual, con unas diferencias tan notables en la evolución interanual del volumen de clientes y del consumo medio de cada uno, parece indicar una nueva estrategia comercial de TELEFÓNICA, ya que, aun manteniendo su tradicionalmente elevada cuota de mercado en el segmento de los grandes clientes, gran parte de los nuevos clientes serían usuarios de un consumo medio bajo, del segmento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y de las microempresas y profesionales, que harían disminuir



mucho el consumo medio del operador dominante; mientras tanto, el resto de operadores, con un número de clientes mucho menor, se ha seguido centrando en clientes de un más elevado consumo medio.

b) Número de sistemas instalados por tecnología

El cálculo de la CMT para el número de sistemas en servicio en 1999 asciende a cerca de **57.000**, aproximadamente la mitad que el número de clientes, lo cual se explica porque muchos nuevos usuarios, de un consumo medio-bajo, comparten el mismo sistema mediante algún tipo de sociedad o corporación que los agrupa a efectos de comunicaciones corporativas.

De esa cifra, el 11% son servicios en GCU soportados en Red Privada Virtual y el 89% restante corresponde a otras técnicas. Las primeras son usadas preferentemente por los operadores entrantes sin red propia de acceso, mientras que los segundos son usados mayoritariamente por TELEFÓNICA, especialmente por Telefónica de España, S.A.U., que sí dispone de una red propia muy capilarizada y puede usar otro tipo de sistemas.

c) Número de terminales

El número de terminales conectadas a líneas y extensiones de servicios de comunicaciones corporativas en apreciación de la CMT fue en 1999 de unos **750.000** (cifra similar a la de 1998), de las cuales más del 97% corresponde al parque de TELEFÓNICA. Este dato se ha de tomar con la debida cautela, ya que hay algunas operadoras que no comercializan equipos y cuyos clientes usan terminales propios, no asociados expresamente a sistemas de comunicaciones en GCU.

Distinguiendo por tecnologías, el 13% del parque de terminales está conectado a GCU's soportados en red privada virtual, mientras que el 87% restante corresponde a otras técnicas.

La media de terminales, líneas y extensiones instaladas por sistema de telefonía en GCU

existente se estima en unos 14, existiendo diferencias notables entre la media de los servicios de GCU explotados por los distintos operadores, pues según el tamaño de los clientes sube o baja la media de terminales por GCU: una vez más, el promedio de los GCU's de Telefónica es muy inferior al del resto de operadores.

4.6. Servicios de transporte y difusión de señal audiovisual

A) Definición del servicio

Este mercado incluye tanto el transporte, entendido como comunicación punto a punto, como la difusión, punto a multipunto, de señales de radio y televisión por vía terrenal. Así definido, excluye por tanto la difusión de señales audiovisuales utilizando otros medios, como satélite o cable. Sin embargo, incluye todas las modalidades de transporte, como satélite.

Se definen los siguientes servicios:

- Transporte y difusión de señal audiovisual: Es el servicio mediante el cual las cadenas de televisión hacen que sus contenidos lleguen al público por vía convencional. Incluye el transporte de la señal hasta los emisores y la difusión de la misma desde los mismos y desde los reemisores.
- Contribución de señal audiovisual: Son servicios consistentes en la transmisión de señal audiovisual desde un punto a otro; típicamente, la señal que se transmite de esta forma está sin producir, y va a un estudio de televisión para su posterior tratamiento. A su vez, este servicio puede ser permanente u ocasional. Estos servicios se pueden prestar por cualquiera de los medios de transporte habituales.

Si bien es claro que el proceso de difusión sí presenta peculiaridades específicas en este servicio que permitirían la distinción de un mercado aparte de los otros analizados, no ocurre lo mismo con el transporte de la señal. En efecto, esta fase del proceso, en principio, podría reali-

zarse con circuitos alquilados o con redes conmutadas de la suficiente capacidad.

La razón de que, no obstante, se mantenga como mercado separado hay que buscarla en la normativa vigente que otorga el monopolio de este servicio al Ente Público de la Red Técnica Española de Televisión, creando así en la práctica un mercado aparte de los restantes del sector de telecomunicaciones, que, no obstante, ha de ser considerado a la hora de caracterizar el sector.

Así, según se especifica en la Disposición Transitoria séptima de la Ley 11/98 General de Telecomunicaciones de 24 de abril de 1998, es este Ente Público el responsable de la prestación del servicio portador soporte de los servicios de difusión en el territorio español, para lo cual puede realizarlo directamente o a través de la Sociedad Retevisión, S.A. La propia Disposición Transitoria define la prestación del servicio portador de los servicios de difusión como «el transporte y distribución de las señales de difusión de televisión, desde el centro de recepción de la entidad encargada de prestarlo hasta los centros emisores que constituyen la red de difusión primaria».

B) Identificación de agentes intervinientes

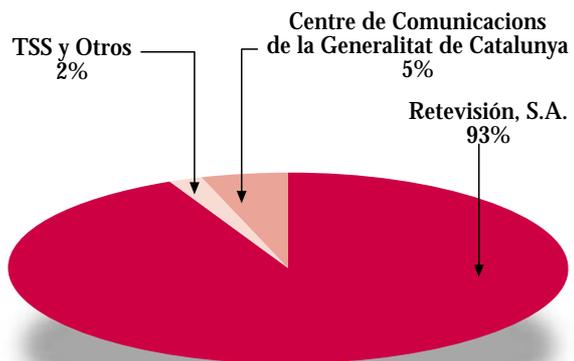
Tal y como se ha señalado en el apartado anterior, el único agente legalmente habilitado para prestar el servicio soporte de difusión de televisión terrenal en 1999 era el Ente Público de la Red Técnica Española de Televisión, que prestaba el servicio a través de Retevisión, S.A. No obstante, debe tenerse en cuenta también la prestación del servicio realizada para los canales regionales por operadores autonómicos, como el Centre de Comunicacions de Catalunya o ReteGal de Galicia.

En lo referido a servicios de contribución, el mercado estaba abierto a la competencia, intervinendo en él como principales agentes Retevisión, S.A., y Telefónica, mediante su filial Telefónica Servicios Audiovisuales, así como, de nuevo en su ámbito, los operadores autonómicos.

C) Caracterización del mercado

La suma de la facturación en ambos mercados, de soporte y de contribución, da una cifra de unos 33.000 millones de pesetas, lo cual supone un ligero aumento respecto a 1998, aproximadamente de un 8%. En la siguiente figura se muestra de forma gráfica la distribución del mercado:

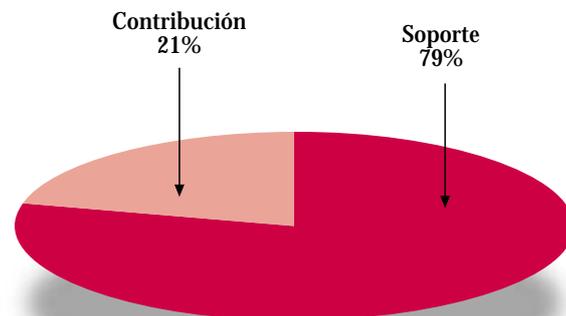
CUOTAS DE MERCADO EN SOPORTE-CONTRIBUCIÓN



D) Tendencias

Respecto al reparto entre servicios de transporte y difusión de señal audiovisual convencional, y los servicios de contribución, se estima que es el siguiente:

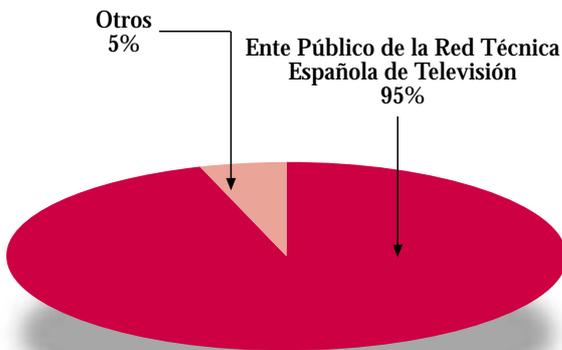
COMPARATIVA DE LA FACTURACIÓN SOPORTE/CONTRIBUCIÓN



Como se observa, si bien la importancia relativa que en este mercado tienen los servicios de contribución es aún relativamente baja, pues es de tan sólo un 21%, debe señalarse su notable ascenso respecto a 1998, año en el que apenas representaba el 12%, incremento motivado por, fundamentalmente, el notable aumento en la producción de contenidos para el alto número de nuevos canales de programación que las nuevas tecnologías digitales, por cable y satélite, han traído consigo.

En lo concerniente al servicio soporte, y conforme a los datos recibidos por la CMT, el volumen de ingresos por servicio soporte alcanzó en 1999 los 26.000 millones de pesetas, con un número de clientes aproximado de 100. Lo anterior supone, respecto a los datos de 1998, un descenso en la facturación de unos 900 millones de pesetas, pese al aumento en el número de clientes. El motivo de ello es, posiblemente, la inclusión de los clientes de radiodifusión en los datos facilitados por los operadores, los cuales han aumentado con respecto a 1998. En cuanto a las cuotas de mercado, es claro el predominio que ostenta el Ente de la Red Técnica Española de Televisión:

CUOTAS DE MERCADO EN SOPORTE



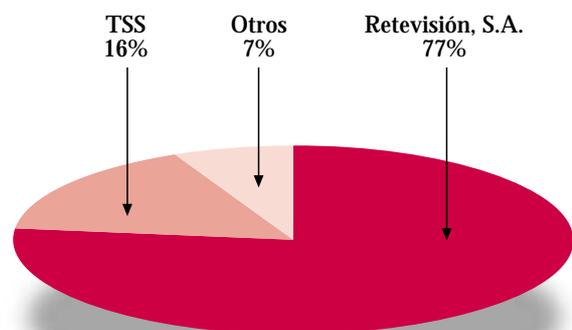
Debe señalarse, ante todo, el aumento en el número de operadores que la liberalización de

este mercado traerá, lógicamente, consigo. De hecho, son varios ya los operadores con intención de prestar el servicio mencionado.

Conforme a los datos de abril de 2000, las siguientes entidades han solicitado licencia para poder prestar el servicio soporte: TELEFÓNICA SERVICIOS AUDIOVISUALES, S.A.; TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.; TELEFÓNICA CABLE, S.A.; SKY POINT, S.A.; SOCIEDAD ANDALUZA PARA EL DESARROLLO DE LAS TELECOMUNICACIONES, S.A.; DIFUSIÓN DIGITAL SOCIETAT DE TELECOM, S.A.; RED DE BANDA ANCHA DE ANDALUCÍA, S.A. Igualmente, aumentarán los clientes del referido servicio una vez comience a prestarse la difusión de televisión terrenal a través de tecnología digital.

En lo referente al servicio de contribución, se estima que su volumen está en unos 7.000 millones de pesetas. Retevisión, S.A., es líder en este mercado, producto de su mayor experiencia en la prestación de estos servicios y de los efectos de sinergia que posiblemente se produzcan con los servicios de transporte y difusión que presta indirectamente a las cadenas de televisión, principales clientes de los servicios de contribución.

CUOTAS DE MERCADO EN CONTRIBUCIÓN



Es significativo el aumento en la facturación registrado en el servicio de contribución respecto

a 1998, que ronda el 90%, invirtiendo la tendencia que se recogía en 1998, año en que se recogió un descenso del 30% respecto a 1997. El aumento señalado en los ingresos se debe fundamentalmente al notable incremento en la producción de contenidos para el alto número de nuevos canales de programación que las nuevas tecnologías digitales, por cable y satélite, han traído consigo. El aumento en operadores del servicio de difusión de televisión y, muy especialmente, la tecnología digital, terrenal, por cable o satélite, supondrán un crecimiento aún mayor de la oferta en canales y programación y, por tanto, de la facturación y peso relativo de estos servicios.

4.7. Servicios telemáticos e interactivos

A) Definición del servicio

Los servicios telemáticos e interactivos permiten acceder a los servicios propios de la sociedad de la información a través de una red de telecomunicaciones pública o privada, garantizando un flujo continuo y recíproco de información entre emisores y receptores.

Son servicios de telecomunicación que utilizan generalmente técnicas de procesamiento de la información en forma remota, combinando el empleo de ordenadores y redes de comunicaciones; permiten que el usuario desde su ordenador o terminal inteligente reciba o envíe información pública o privada que reside en ordenadores conectados a la red de comunicaciones, o efectúe operaciones tales como la consulta y la descarga de ficheros, reservas y transacciones comerciales o bancarias. Se soportan en servicios de transmisión de datos, sobre los que añaden valor o utilidad al cliente final.

A continuación se describen, sin ánimo de ser exhaustivos, los servicios telemáticos e interactivos más utilizados actualmente.

- **Acceso a World Wide Web:** El acceso al Web es un servicio basado en el hipertexto ⁽²⁷⁾ que permite acceder a información y servicios situados en ordenadores de todo el mundo y conectados a la red Internet.

- **Buscadores:** La amplia utilización y aceptación del servicio de acceso al Web ha provocado la aparición de sitios denominados buscadores, especializados en encontrar información en el Web.

- **Portales:** La publicación de información en el Web ha originado sitios especializados, denominados portales, en donde además de publicar y proveer contenidos, se ofrecen buscadores y una amplia variedad de servicios.

- **Correo electrónico:** Permite el envío de mensajes y ficheros de todo tipo a otros usuarios de una red de manera diferida y conforme a una serie de normas.

- **Conexión como terminal a ordenadores remotos:** Permite establecer una sesión de trabajo con un ordenador remoto.

- **Publicidad interactiva:** El usuario recibe en su ordenador o terminal inteligente publicidad personalizada en función de las acciones que lleve a cabo éste.

- **Banca electrónica:** Es un servicio que permite la realización de operaciones bancarias (consulta de saldos y movimientos de cuentas y tarjetas, transferencia de fondos, petición de extractos, suscripción y consulta de fondos de inversión, etc.) de forma remota desde un ordenador o terminal inteligente del usuario a través de una red de comunicaciones.

- **Conversaciones interactivas:** Servicios que permiten la comunicación interactiva mediante texto de varios usuarios conectados a una red de comunicaciones a través de un ordenador o terminal inteligente.

(27) Hipertexto es un documento que contiene texto, imágenes, sonidos, animaciones, etc., junto con enlaces a otros documentos.



- **Encuentros en la red:** Es un servicio que permite comunicarse con otros usuarios a distancia a través de las redes de comunicaciones públicas o privadas (como Internet o redes IP privadas denominadas Intranets) usando un ordenador o terminal inteligente con capacidades audiovisuales, permitiendo el intercambio de datos, vídeo, sonido e imágenes fijas.

- **Descarga de ficheros:** Permite la transferencia de información en forma de ficheros entre ordenadores que se encuentran conectados en una red.

- **Intercambio electrónico de datos (EDI):** Es un servicio que permite el intercambio de documentos, que se encuentran sujetos a una serie de estándares, entre ordenadores conectados a una red de comunicaciones. Es usado principalmente en el ámbito de las relaciones entre entidades o empresas.

- **Comercio electrónico:** Es un conjunto de servicios destinados a la realización de transacciones comerciales entre empresas o entre usuarios y empresas de forma remota utilizando un ordenador o un terminal inteligente conectado a una red de comunicaciones.

- **Tele-diagnóstico:** Servicios que permiten el diagnóstico médico a distancia usando una red de comunicaciones con ayuda de transmisión de sonido, vídeo y datos tratados informáticamente.

- **Juegos interactivos en red:** Permite la interacción de varios participantes situados en lugares distantes en una misma sesión de un juego usando un ordenador o terminal inteligente conectado a una red de comunicaciones pública o privada.

- **Otros** como la tele-enseñanza o el tele-trabajo permiten la realización de estas actividades (aprendizaje o trabajo) de forma remota usando un ordenador o terminal inteligente conectado a una red de comunicaciones.

Internet es en la actualidad el medio por excelencia para la prestación de los servicios telemáticos e interactivos. Se trata de una red integrada por múltiples redes de ordenadores

situados en todo el mundo que usan como soporte para la comunicación las redes de telecomunicaciones públicas y privadas de los países donde se encuentran y que utilizan un protocolo específico de comunicación denominado TCP/IP, si bien se conectan a otras redes basadas en protocolos distintos que han desarrollado pasarelas para conectarse con Internet y ofrecer así los servicios que en ella se prestan.

TCP (Transmission Control Protocol) e IP (Internet Protocol) son sólo dos de los protocolos de la familia de protocolos de Internet, aunque el nombre TCP/IP ha sido utilizado por la industria para designar al conjunto de protocolos utilizados en Internet. TCP/IP es un protocolo de red que permite la comunicación entre redes interconectadas, entre ordenadores con diversas arquitectura de hardware y sistemas operativos. La importancia y popularidad de TCP/IP se sustenta en que ha demostrado durante muchos años ser una estructura robusta para la implantación de aplicaciones cliente-servidor. Ha sido y es compartido por miles de organizaciones del ámbito académico, de investigación, empresas, etc., gracias a que se encuentra disponible para casi todos los sistemas operativos existentes, el código fuente es accesible para la implantación de nuevas aplicaciones y los fabricantes de dispositivos de interconexión (router, bridge y analizadores de red) ofrecen soluciones TCP/IP en sus productos.

Aunque Internet tuvo sus orígenes en los años sesenta, ha sido a mediados de los noventa cuando ha tenido una mayor implantación en la sociedad, gracias al abaratamiento de las comunicaciones y los ordenadores personales, así como la mayor facilidad de manejo de los mismos. Internet se ha convertido en el mejor medio para que los usuarios puedan comunicarse entre sí, compartir y acceder a información situada en ordenadores de todo el mundo.

Dentro de la gran variedad de servicios telemáticos e interactivos posibles, este estudio se centra en la provisión de servicios de Internet, en cuanto que constituyen la infraestructura sobre la que se asientan los demás.



En efecto, para que los usuarios puedan utilizar, acceder y explotar los servicios telemáticos e interactivos que se ofrecen en Internet, surge la figura de los **proveedores de servicios de Internet**, que disponen de los medios técnicos y humanos necesarios para que los usuarios finales (redes corporativas, proveedores de contenidos, usuarios residenciales, etc.) accedan y tengan presencia en Internet.

Estos medios se basan en capacidad para recibir los accesos de sus clientes (acceso directo al proveedor mediante línea conmutada o dedicada o mediante un servicio de acceso a Información) y un medio (una línea de datos) para acceder desde las instalaciones del proveedor a los operadores de acceso a Internet.

Los medios técnicos se completan con ordenadores servidores destinados a albergar los distintos servicios que se ofrecen en Internet como son correo electrónico, servidor Web, servidor de noticias, servidor de transferencia de ficheros, etc. Además se necesita una serie de equipamientos para redireccionar las peticiones de los usuarios, un rango de direcciones IP, un nombre de dominio, un servidor primario de sistema de nombres de dominio, etc.

A continuación se enumeran los principales servicios ofrecidos por los proveedores de servicios de Internet en España:

- Acceso Internet individual.
- Acceso Internet corporativo.
- Albergamiento telemático.
- Diseño y producción Web.
- Publicidad y marketing.
- Comercio electrónico.
- Servidor de correo.

- Servidor FTP.
- Servidor proxy.
- Servidor Web.
- Gestión de dominios.

B) Identificación de agentes intervinientes

Entre otros agentes participantes en el sector, destacan Telefónica Servicios Avanzados de Información ⁽²⁸⁾, Telefónica Servicios y Contenidos por la Red Filial de Terra, ambos del grupo Telefónica, Serviaccess de Retevisión, Centre Telematic de Valencia y Jet Enlaces Telemáticos del Grupo Lince Telecomunicaciones, Euskaltel, Arrakis Servicios y Comunicaciones de BT Telecomunicaciones y Jazz Telecom.

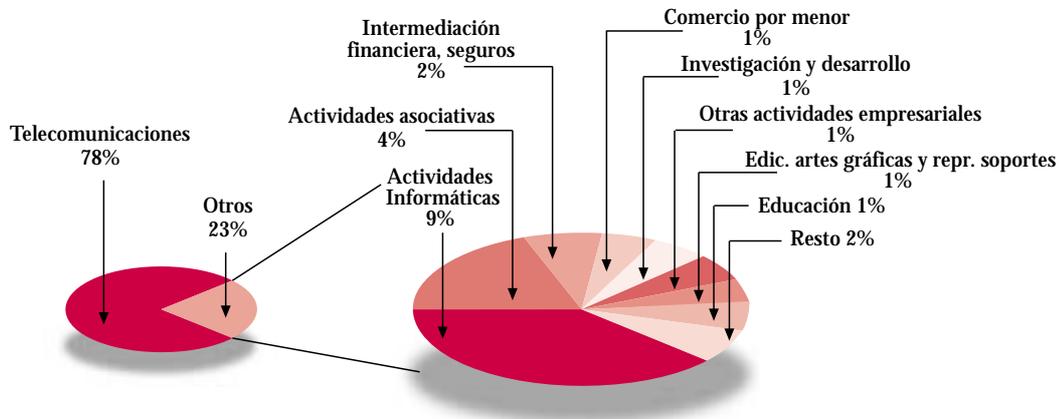
Sin embargo, son muchos los agentes presentes en este mercado como complemento a su actividad principal. Por ejemplo, bancos que ofrecen el servicio de manera gratuita para retener a sus clientes o reducir gastos, asociaciones profesionales que ofrecen un valor añadido a los servicios que ofrecen a sus usuarios, empresas de consultoría informática, integradores de sistemas y vendedores de hardware y software que ofrecen los servicios de Internet como parte de una solución integral a la empresa.

El siguiente gráfico muestra la distribución de proveedores de servicios de Internet por actividades económicas. El 78% son empresas de telecomunicaciones y el resto son empresas dedicadas a la actividad informática (9%), actividades asociativas (5%), intermediación financiera 2%, comercio minorista, investigación y desarrollo, otras actividades empresariales y otros.

Algunos de estos agentes cuya actividad principal no son las telecomunicaciones llegan a tener una gran importancia en el sector atendiendo al número de abonados que poseen, generalmente al servicio de acceso a Internet gratuito, destacando

(28) Después del 5 de agosto de 1999, Telefónica Data España.

DISTRIBUCIÓN DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS



Bankinter, el Banco de Santander, Open Bank y la Fundación Red de Colegios Profesionales.

Como se observa, es éste un mercado muy fragmentado. De hecho, se estima que en 1999 el número de proveedores de servicios de Internet en España se podría acercar al millar. La principal causa de esta peculiar situación es la existencia desde 1996 del servicio de acceso a información de Telefónica Infovía. La estructura de este servicio, único en el ámbito mundial por su configuración tarifaria, resultó ser una novedosa forma de acceso a la incipiente «Sociedad de la información». Su principal peculiaridad residía en que los usuarios finales podían acceder a los proveedores de acceso a Internet, desde cualquier lugar del territorio español, a coste de tarifa metropolitana. Ello produjo el incremento más notable de usuarios y proveedores de servicios de Internet en España en los últimos años.

C) Caracterización del mercado

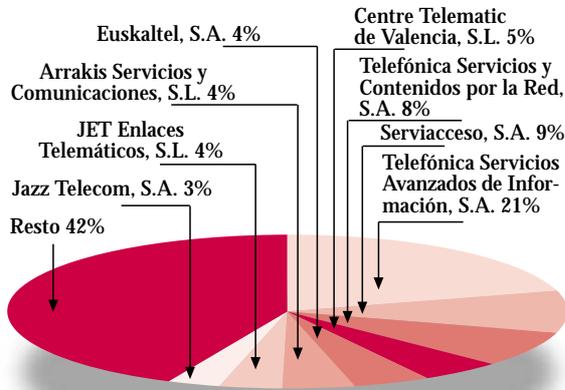
El mercado de provisión de servicios de Internet en España ascendió en 1999 a cerca de 18.000 millones de pesetas, con un número de clientes abonados superior a 3.100.000.

Esto supone un crecimiento del 91% en cuanto ingresos, y un 366% respecto de los abonados con relación al año 1998. Este fuerte incremento es

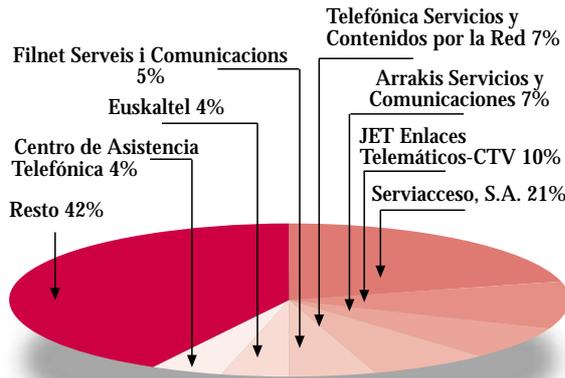
fruto del gran potencial de crecimiento de este mercado en España, dada la escasa penetración de Internet en la sociedad española, tanto en el ámbito corporativo como individual, ya que se trata de un mercado muy novedoso y en continua expansión. El gran incremento experimentado en el número de abonados, mucho mayor que el de los ingresos, es debido a que durante 1999 han aparecido numerosas ofertas de acceso a Internet gratuito que han sido muy bien acogidas por los usuarios, ascendiendo a casi 2 millones el número de éstos. De hecho, parte de este espectacular aumento se debe, sin duda, a dicha gratuidad, que provoca que una misma persona se abone a varios proveedores.

El siguiente gráfico muestra la distribución de los proveedores más importantes por volumen de facturación estimada, destacando Telefónica Servicios Avanzados de Información con un 21%, Serviacceso con 9%, Telefónica Servicios y Contenidos por la Red con un 8%, Centre Telematic de Valencia con un 5%, Euskaltel con un 4%, Arrakis Servicios y Comunicaciones, S.L., con un 4%, Jet Enlaces Telemáticos, S.L., con un 4%, y Jazz Telecom con un 3%.

**DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR
PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INTERNET
(año 1999)**



**DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR
PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INTERNET
(año 1998)**



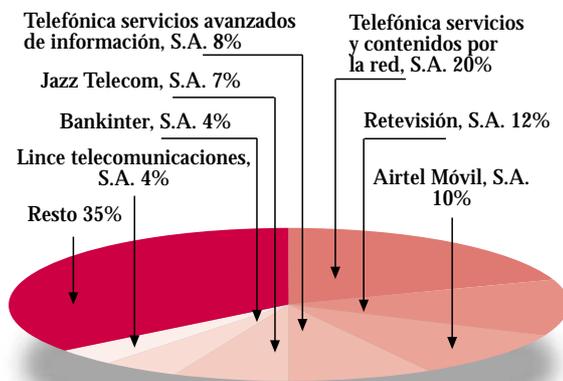
No obstante, como ya se ha dicho, la estructura de este mercado no se puede comprender sin reconocer la gran importancia que en él tienen las ofertas de acceso a Internet gratuito destinado principalmente a usuarios individuales o residenciales. El acceso gratuito, aunque no genere ingresos directos por parte de los abona-

dos, sí tiene una gran importancia en cuanto a ingresos indirectos obtenidos por otros medios como el tráfico inducido, la inserción de publicidad, el comercio electrónico o incluso por aspectos de difícil valoración como una mayor capacidad de retener al cliente o la reducción de costes en la actividad principal (como por ejemplo en las entidades financieras).

Así pues, resulta interesante realizar una estimación del mercado completo de esta clase de servicios, para aproximarse mejor a su valor real. Para ello, se han estimado como facturaciones de los proveedores que ofrecen el servicio de acceso a Internet gratuito los ingresos medios que originarían los abonados gratuitos si pagasen por el servicio de acceso a Internet individual que reciben (29).

Bajo estas premisas, el mercado completo sería de 52.553 millones de pesetas, un 341% más que en 1998, estimado en 11.920 millones (30). Este fuerte incremento se debe al aumento de los usuarios de acceso a Internet gratuito, que han pasado de 141.000 usuarios en 1998 a poco más de 2 millones en 1999.

**DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS
MERCADO COMPLETO (AÑO 1999)**



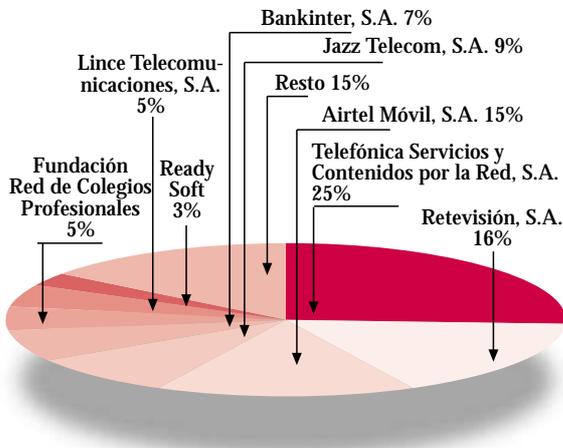
(29) Considerando tarifa media anual de 18.011 por acceso a Internet individual, y 2.015.070 usuarios de acceso gratuito.

(30) Precio medio por acceso a Internet individual anual en 1998: 19.282, y 140.631 usuarios de acceso gratuito.

(31) Tomando como población 39.852.651 habitantes, cifra oficial a 1 de enero de 1998.



DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS DE ACCESO GRATUITO POR PROVEEDOR DE SERVICIO A INTERNET (año 1999)



D) Tendencias

La tasa de abonados a Internet ha pasado de 17 por cada 1.000 habitantes en 1998 a 78 en 1999 (31).

Algunos de los operadores globales de telecomunicaciones están orientando su negocio a servicios de valor añadido, entre los que se encuentran los servicios ofrecidos en Internet, en vez de servicios tradicionales de voz. Así, observamos cómo los principales operadores de telecomunicaciones y sus filiales en Internet (Airtel Móvil, Arrakis Servicios y Comunicaciones, Centre Telematic Valencia, Jazz Telecom, Jet Enlaces Telemáticos, Lince Telecomunicaciones, Retevisión, Telefónica Servicios Avanzados de Información, Telefónica Servicios y Contenidos por la Red) están aportando en 1999 el mayor número de abonados al mercado con un 71%, frente al 31% del año 1998.

El objetivo de estos operadores en Internet es tener una amplia base de abonados que generen tráfico, para lo cual han desarrollado una estrategia basada en ofrecer contenidos a través de portales (Terra de Telefónica, eres Más de Rete-

visión, Navegalia de Airtel, Wanadoo de Lince Telecomunicaciones o Ya.com de JazzTel), mejores servicios de valor añadido, tarifas atractivas y servicios gratuitos, acompañado de fuertes campañas publicitarias que explican el notable incremento de abonados durante el año 1999.

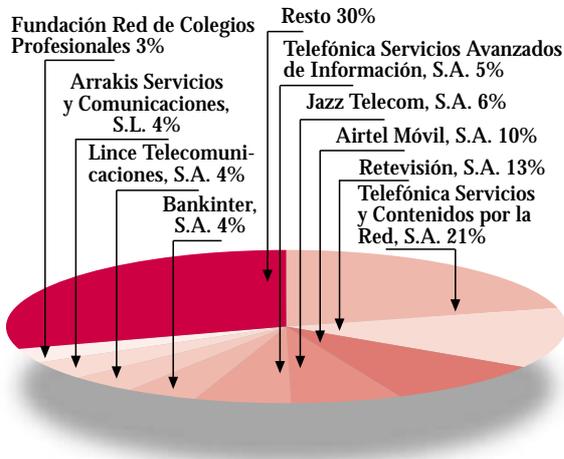
El resto de los proveedores de acceso tienen más difícil competir basándose en ofrecer contenidos atractivos en Internet, por lo que tienen que hacerlo sobre la base de ofrecer servicios más personalizados, generalmente orientados a empresas o entidades en general. Otra manera de competir con los grandes portales de acceso es asociándose o creando portales con contenidos y servicios específicos para grupos de usuarios. Es el caso de la Fundación Red de Colegios Profesionales.

El número de abonados a servicios de acceso a Internet ofrecido por entidades financieras (Bankinter, Banco Santander Central Hispano, OpenBank y Caja Activa) ha crecido un 44% respecto de 1998, pero pierde importancia respecto del total de abonados a Internet en 1999, representando un 7% del total en 1999, frente al 22% de 1998. Algunas entidades financieras fueron durante 1998 pioneras en ofrecer acceso a Internet gratuito a los clientes de su actividad principal, lo cual les ha preparado para ofrecer las primeras ofertas de banca electrónica en España y en el mundo (e-Bankinter de Bankinter, OpenBank del BSCH y uno-e del BBVA). Las entidades financieras han optado por seguir ofreciendo el servicio de forma gratuita, pero su objetivo ahora es desarrollar su actividad principal exclusivamente en Internet. Si antes el reclamo para los usuarios era el acceso gratuito a Internet, ahora son productos financieros más atractivos que los que ofrece la banca tradicional los que se están utilizando para captar y retener clientes.

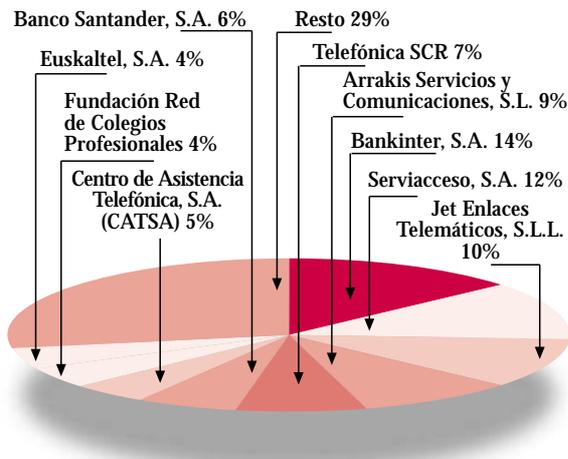
El siguiente gráfico muestra los principales proveedores de acceso a Internet atendiendo al número de usuarios.

(31) Tomando como población 39.852.651 habitantes, cifra oficial a 1 de enero de 1998.

DISTRIBUCIÓN DE ABONADOS POR PROVEEDOR DE SERVICIO DE INTERNET (año 1999)



DISTRIBUCIÓN DE ABONADOS POR PROVEEDOR DE SERVICIO DE INTERNET (año 1998)



Los incrementos absolutos más importantes en el número de abonados los han tenido Telefónica Servicios y Contenidos en la Red y Retevisión. Otros como Airtel Móvil, Jazz Telecom y Lince Telecomunicaciones han empezado a ofrecer el servicio en el 1999 con un número de abonados

muy grande. La razón de estos fuertes incrementos se encuentra, como ya se ha citado, en la combinación de oferta de servicio de acceso gratuito, portal y fuerte campaña de publicidad.

De entre los independientes destaca el incremento de la Fundación Red de Colegios Profesional, así como Bankinter, que fue en 1998 el que disponía de más abonados, también ha experimentado un crecimiento importante.

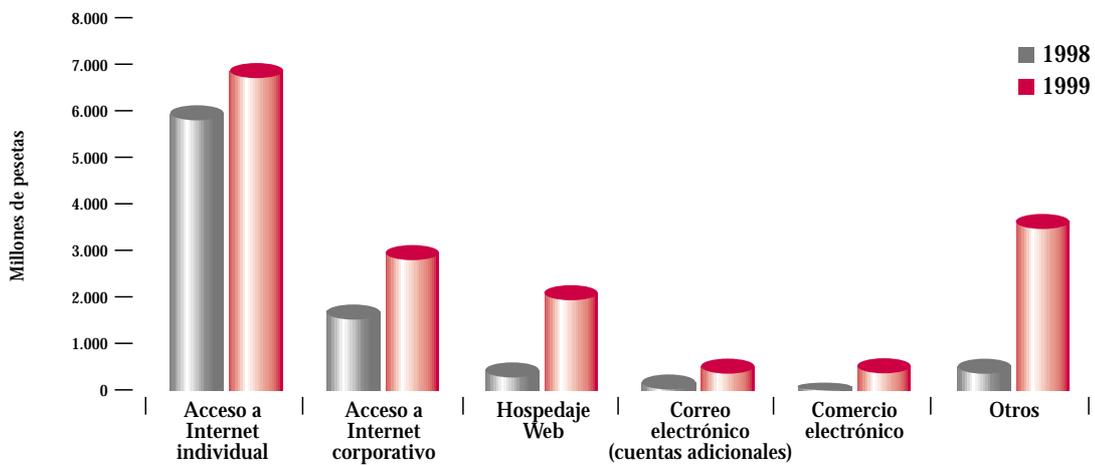
Respecto a los ingresos por los servicios prestados hay que reseñar que el que proporciona más ingresos es el acceso a Internet individual con un 41% del total, seguido del acceso a Internet corporativo con un 18%. Es de destacar el fuerte crecimiento que ha experimentado este último respecto del año pasado, debido a la fuerte demanda que se ha producido en este tipo de servicios por parte de las empresas y entidades españolas que quieren tener acceso y presencia en Internet, aunque todavía ésta sea inferior a la de otros países de nuestro entorno. Como indicador de cuál es el nivel de presencia de entidades españolas en Internet podemos reseñar el número de dominios registrados bajo .es, que en diciembre de 1999 era de 16.584, si bien muchas tienen presencia con dominios bajo otros dominios de nivel superior como .com, .net. y .org.

El crecimiento en ingresos del servicio de acceso a Internet individual, comparativamente, ha sido menor, un 14% respecto de 1998. La aparición en 1999 de numerosas ofertas de acceso a Internet gratuitas dirigidas a clientes residenciales ha sido un factor que ha influido de forma decisiva en ello, ya que muchos de los nuevos usuarios de Internet individuales han optado por este tipo de servicio en vez del servicio de pago. No obstante, muchos de ellos son abonados al servicio de acceso de pago buscando un servicio de mayor calidad.

La oferta de servicios que prestan los proveedores de acceso es muy variada y evoluciona con las necesidades de los usuarios.



INGRESOS POR TIPO DE SERVICIO

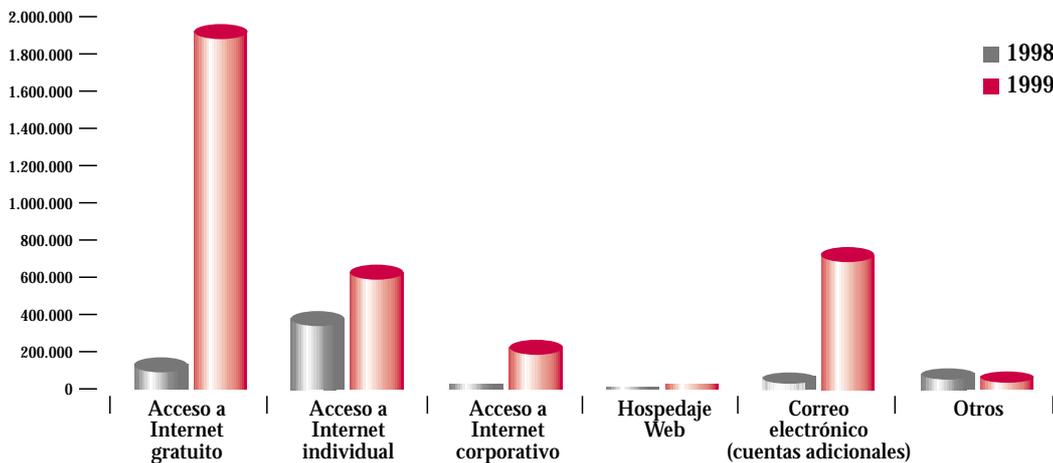


El siguiente gráfico resume y agrupa los servicios más importantes y la demanda existente para cada uno de ellos comparando los años 1999 y 1998. El servicio más demandado es el servicio de acceso a Internet individual, seguido del correo electrónico y del acceso a Internet corporativo. El resto de los servicios están muy orientados a entidades o empresas que desean tener presencia en Internet. Muchas ofertas de servicio de acceso a Internet individual y corpo-

rativo incluyen servicios como correo electrónico y hospedaje de páginas Web.

Los servicios de Internet en banda ancha basada en tecnología ADSL ⁽³²⁾ o tecnología de cable están todavía en una fase de preimplantación y están muy lejos de poder llegar a una gran mayoría de la sociedad aunque se espera que en los próximos años exista una gran demanda de este tipo de servicios por parte de los que buscan

DISTRIBUCIÓN DE USUARIOS POR SERVICIOS



(32) Línea de abonado digital asimétrica.

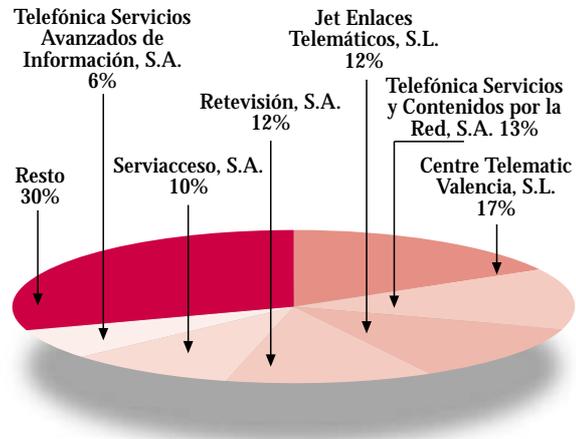
mayor calidad y velocidad con tarifa plana para poder utilizar aplicaciones de Internet cada vez más exigentes.

El número de abonados a operadores de cable durante 1999 ha sido de 68.013, un 2% del total y un 134% más respecto de 1998. Este número tan bajo de usuarios se debe fundamentalmente a la lentitud con que se están desplegando las infraestructuras de cable en España.

La implantación del servicio de acceso a Internet mediante tecnología ADSL ha sufrido numerosos problemas y retrasos en 1999, lo que ha producido un número insignificante de abonados a este tipo de servicio. Desde marzo de 1999, en que se publicó en el BOE la orden por la que se establecen las condiciones para la provisión del acceso indirecto al bucle de abonado de la red pública de telefonía fija, hasta el 31 de diciembre de 1999, el número de abonados a estos servicios no ha llegado a 700, cuando la primera fase de implantación de este servicio preveía que estuviera disponible una cobertura de 4,5 millones de líneas para el año 1999. El número de proveedores de servicios de Internet que ofrecían estos servicios era de 10, mientras que el número de proveedores con abonados era de 6. Es por tanto un área de negocio donde existen muchas oportunidades en los próximos años en un mercado muy competitivo como es el de los proveedores de servicios de Internet. Habrá que seguir la evolución que experimentan la implantación y los precios de los servicios prestados con esta tecnología en España en los próximos meses y años, ya que puede ser una buena alternativa tecnológica para ofrecer servicios de banda ancha con tarifa plana para colectivos de uso intensivo de Internet (profesionales, PYMEs, centros educativos, etc.).

El número total de minutos consumidos por los abonados a proveedores de servicios de Internet durante 1999 ha sido de 7.000 millones, distribuidos por proveedor de servicios de Internet según el siguiente gráfico.

DISTRIBUCIÓN DE MINUTOS CURSADOS POR PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INTERNET (año 1999)



En los próximos años el mercado de los proveedores de servicios de Internet continuará creciendo, dado el gran potencial de desarrollo que posee en España debido a la escasa penetración de Internet en la sociedad española.

En el ámbito residencial serán las operadoras globales las que continuarán manteniendo mayor cuota de mercado. Como novedad durante los próximos meses hay que destacar la oferta de acceso a Internet de los operadores de la televisión digital terrenal, que puede favorecer la incorporación de nuevos usuarios a los servicios de Internet de la mano de un atractivo paquete audiovisual compuesto por canales de televisión, servicios interactivos e Internet de fácil manejo y que no exijan una elevada inversión inicial en equipamiento.

En el ámbito corporativo se espera una mayor especialización de los servicios que prestan los proveedores de servicios de Internet, potenciando mercados específicos como el de los proveedores de servicios de aplicaciones y proveedores de servicios de albergamiento telemático, destinados a externalizar servicios de información y albergue de aplicaciones en un centro de datos de un tercero al que se accede generalmente a través de Internet. El éxito de este tipo de negocios radica-

rá en la capacidad que estos proveedores tengan de ofrecer servicios que se ejecuten a gran velocidad, que logren reducir los tiempos de despliegue de las aplicaciones, ofrezcan personal cualificado, soporte de usuarios finales, actualizaciones de software, etc. En definitiva, que sirvan para reducir los costes más predecibles para el mantenimiento de los sistemas de información de las empresas y su integración en Internet.

4.8. Servicios audiovisuales

A) Definición del servicio

Por servicios audiovisuales se entienden los prestados por operadores cuya actividad principal consiste en la puesta a disposición del público de ofertas de contenidos audiovisuales mediante la utilización de sistemas y tecnologías de telecomunicación como medio para su distribución. Por tanto, sólo son objeto de análisis los servicios al por menor, es decir, el último eslabón de la cadena de valor del audiovisual, independientemente de su tecnología y su formato.

No quedan reflejadas las cifras de negocio de otros mercados ascendentes como los de producción, distribución y adquisición de contenidos audiovisuales, así como las de actividad de transporte y difusión de las señales de radio y televisión.

Un enfoque más amplio, incluyendo los submercados, permitiría abarcar toda la gama de actividades relacionadas con el contenido audiovisual, desde su génesis hasta su distribución.

Por servicios audiovisuales se entiende tanto la definición tradicional de servicios de recepción pasiva (servicios «push» como son la difusión de radio y televisión) como los nuevos que, habilitados por las nuevas tecnologías digitales, diluyen esa barrera y facilitan un avance hacia la interacción con el contenido audiovisual (servicios «pull» o «push/pull»).

Se reflejan aquí las principales magnitudes económicas de un mercado de servicios integrado

por los clásicos de radio y televisión, y se suman las cifras aportadas por los nuevos servicios integrados en las ofertas de las plataformas comerciales de televisión mediante acceso condicional, cuya cuantía es cada vez más relevante.

Se quiere poner de manifiesto que hoy por hoy, identificar y definir servicios audiovisuales no está exento de dificultades. No ya por la inexistencia de consenso sobre su definición, sino porque los mismos son juicio y parte del proceso evolutivo hacia el emergente sector multimedia.

a) Descripción del servicio de Televisión

La televisión es un servicio de comunicación audiovisual que pone a disposición del público mediante técnicas y equipos de telecomunicación contenidos audiovisuales en vídeo y sonido asociado, con finalidad informativa (p.ej. el teletexto), cultural, publicitaria, comercial o de mero recreo. Confluyen en él componentes comunicativos y tecnológicos. Si bien tradicionalmente ha sido un servicio exclusivamente transmitido por difusión, ya coincide plenamente con esta concepción, en la medida que también puede decirse que se distribuye punto a punto, como en la televisión por cable.

Hay que distinguir los servicios de televisión generalista y los de televisión temática. Ambos, en principio, emiten contenidos audiovisuales de carácter variado, si bien, revisten particularidades que los hace diferentes. La distinción entre ambos radica precisamente en cómo son puestos a disposición del público (criterio técnico y de financiación del servicio).

• Servicios de televisión generalista.

El servicio de televisión generalista es el caracterizado por ofrecer al público de forma gratuita contenidos audiovisuales variados, dentro de un mismo canal asociado a una marca.

- **Servicios de televisión temática.**

Los servicios de televisión temática son los que surgen como consecuencia de la incorporación al medio televisión de las tecnologías digitales de compresión de la señal. Gracias a esta, los operadores que intervienen en la prestación de estos servicios pueden multiplicar su oferta audiovisual optimizando el espacio utilizado para su difusión.

Son por tanto nuevas fórmulas y nuevos formatos de difusión de servicios de televisión, con la diferencia cuantitativa en número de canales y cualitativa respecto a la actividad de programación y la gestión de los sistemas de acceso condicional.

Son descriptivos los siguientes ejemplos de técnicas de estructuración de las ofertas de servicios temáticos:

- **Empaquetado de canales en una oferta mínima o básica.**
- **Empaquetado básico con canales premium.**
- **Servicios audiovisuales mediante la técnica de pago por visión.**

Dentro de esta modalidad de entrega al abonado de contenidos audiovisuales, se ofrecen tres tipos de servicios:

- **Servicio NVOD (Near Video on Demand):** Consiste en poner a disposición del público, durante un plazo de tiempo y a unas horas prefijadas por el emisor, una selección de películas de reciente estreno (cuarta ventana), entre las cuales el abonado puede elegir y contratar su visión dentro de las horas prefijadas por el emisor.
- **Servicio de eventos:** Son servicios de emisión de acontecimientos audiovisuales emitidos en directo.
- **Servicio de IPPV (Impulse Pay per View):** El emisor, dentro de una programación determi-

nada, ofrece al usuario la posibilidad de adquirir o recibir un producto o servicio.

- **Servicios técnicos y de administración para la gestión de los servicios de televisión digital.**

En la puesta a disposición al público de los servicios de televisión descritos, y debido a su carácter digital, intervienen otros elementos propios de las telecomunicaciones que resultan imprescindibles para su prestación, al margen del sistema de transmisión que el emisor utilice (cable, satélite, terrestre). Estos elementos son, básicamente, el equipo de recepción, que será distinto según el sistema de transmisión utilizado, y un sistema de acceso condicional.

El operador que gestiona se encarga de prestar distintos servicios de carácter técnico y/o de administración, autorizando los servicios de televisión temática que pueden ser recibidos o no por un abonado, según lo que éste haya contratado de la oferta total.

- **Servicios de procesamiento de mensajes,** que permiten la encriptación y codificación de señales de audio y vídeo.
- **Servicios de autenticación,** que permiten identificar al usuario o descodificador con la intención de permitir o denegar su acceso a determinados servicios digitales.
- **Servicios de desencriptación de mensajes** previamente encriptados.
- **Servicios de selección,** como por ejemplo, el que permite gestionar una guía electrónica de programación a través de la cual el usuario elige los servicios digitales.
- **Servicios de gestión de abonados,** que permiten la creación de «*smart-cards*» o se encargan de actualizar los derechos de acceso de cada abonado.
- **Servicios de televisión interactiva.**

Son servicios interactivos, desde el servicio de teletexto o canales mosaico o promocional (inte-

ractividad local que no requiere un canal de retorno), en los que el usuario percibe cierto control sobre el contenido al que accede a través del mando a distancia; van desde servicios interactivos asincrónicos como el PPV (contenido prefijado por el emisor y transferencia de datos ascendente limitada), en los que sí hay envío de datos desde el usuario hasta el centro emisor, hasta llegar al grado máximo de interactividad, ofrecido por los servicios de VOD (vídeo bajo demanda) en el que de forma virtual se reproduce un verdadero vídeo-club.

La tipología de servicios interactivos proporcionados, es diversa:

- servicios de consulta meteorológica
- noticias
- anuncios
- resultados de competiciones deportivas
- información bursátil
- ocio interactivo: juegos en tiempo real, etc.

b) Descripción del servicio de radio

La radio (o radiodifusión sonora) consiste en la emisión por ondas de radio de contenidos sonoros. Para la recepción de los contenidos, es preciso disponer de un receptor de radio que capte tales ondas y las haga audibles al usuario.

Dentro del servicio de radio hay dos servicios atendiendo a la distinta naturaleza de la señal, analógica y digital.

Asimismo, se aprecian dos servicios atendiendo a la tipología de contenido radiado: radio generalista y radio fórmula.

Los servicios de radio generalista suelen cubrir todos los géneros de producción sonora (información, entretenimiento, tertulias, etc.), frente al servicio de radio fórmula, que se caracteriza por emitir, a lo largo de su programación, la

misma tipología de contenidos sonoros (música, información, temática...).

La radio digital permite el uso más eficiente del espectro radioeléctrico, y conlleva una oferta ampliada de ancho de banda en el que los operadores pueden incluir de servicios adicionales como los siguientes:

- Capacidad de transmisión de datos a los programas de radio.
- Presentación de imágenes fijas en los receptores especialmente adaptados a la DAB.
- Mensajería.
- Información y mensajes de tráfico y navegación.
- Bancos de datos (como noticias temáticas o estadísticas).
- Información textual meteorológica.
- Aumento de la oferta de programas recibidos.

B) Identificación de agentes intervinientes

A lo largo de 1999 el número de agentes intervinientes no ha variado sustancialmente con respecto al año anterior, destacando la aparición de dos nuevos agentes prestadores del servicios de televisión digital terrestre: Quiero TV, como plataforma de 14 programas de televisión digital terrestre de pago en el ámbito nacional y de un programa en abierto en la Comunidad Autónoma de Madrid, y el Grupo Prensa Española, que da el salto al entorno televisivo con un programa de televisión digital terrestre en abierto en la Comunidad Autónoma citada.

El hecho de que el número de agentes no haya experimentado un gran cambio contrasta con la tendencia cada vez más acusada de expansión de los agentes clásicos, que van tomando posiciones en casi todos los nuevos mercados emergentes.

Esta tendencia se puede apreciar en el siguiente gráfico, que sin ser exhaustivo sí ofrece una visión de la posición que ocupan los principales grupos que intervienen en los mercados de servicios audiovisuales analizados:

C) Caracterización del mercado

El mercado real de los servicios audiovisuales alcanzó en 1999 la cifra de **558.800 millones** de ptas. (654.800 millones de ptas. incluyendo

	Grupo PRISA	Grupo RETEVISIÓN	Grupo RTVE	Grupo TELEFÓNICA	Grupo OTROS
TV abierto	Canal+ (25%)	Quiero TV (1 programa en Madrid)	La Primera La 2	Antena 3 TV	Gestevisión/Tele 5 TV autonómicas (*)
TV pago	Canal+ (75%) CSD	Quiero TV Madritel Euskaltel Menta R Supercable Canarias Telecom	TVE Temática	Vía Digital Imagenio	TV locales ONO Resto AOC TV locales
Radio	SER Unión Radio		RNE	Onda Cero Cadena Voz	Cadena Cope Cadenas autonómicas Cadenas locales
Otros serv. (**)	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Inicia Catsa/Proel	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicionales Más Iddeo/Serviaccso Retenet	www.rtve.es	Serv. Interactivos Serv. Acc. Condicional Terra Teleline/TSCR Infovia Plus/TDATA	

(*) Canal Sur, Telemadrid, TVG, Televisió de Catalunya, RTGalicia, Euskal Telebista, Televisió Valenciana.

(**) No se incluyen servicios prestados por otros operadores que no intervienen en la prestación de servicios de televisión.

Por otro lado, resulta especialmente destacable que la ausencia de desarrollo normativo en la televisión local (el último censo de televisiones locales elaborado por el Estudio General de Medios mostraba, entre emisoras de iniciativa municipal o privada, un total de 741 cadenas de televisión local distribuidas entre 553 Municipios) está influyendo negativamente en el desarrollo del mercado conocido como la televisión de proximidad, que integra tanto las televisiones locales como las autonómicas, los centros regionales de la cadena pública estatal y de las cadenas privadas que emiten en abierto.

subvenciones) lo que supone prácticamente un 19% de incremento con respecto al volumen de negocios del audiovisual registrado en el ejercicio de 1998 (**466.000 millones** de ptas., 549.000 millones de ptas. con subvenciones).

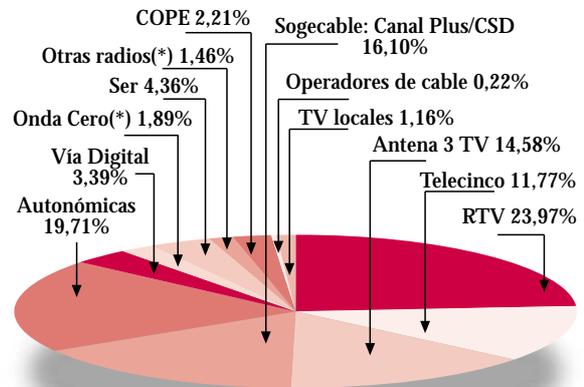
Para proceder a una correcta caracterización del mercado de los servicios audiovisuales, debe establecerse una distinción, siquiera básica, entre el mercado del audiovisual sin subvenciones y el mercado en el que se incluyen las mismas en las magnitudes económicas de algunos de los operadores intervinientes.

- Mercado del audiovisual: Es el mercado real de los servicios audiovisuales, es decir, aquel mercado en el que se contabilizan todas las partidas económicas salvo las derivadas de ingresos extraordinarios y las subvenciones estatales o autonómicas a los agentes intervinientes, así como aportaciones presupuestarias y autorizaciones de endeudamiento.

- Mercado con subvenciones: Es el mercado del audiovisual corregido como consecuencia de la inclusión en el volumen de negocio de las subvenciones de explotación y de capital que perciben los operadores públicos de ámbito estatal y autonómico. El mercado así estimado proporciona una visión más exacta del volumen de ingresos que se precisa para que subsistan en él todos los agentes, sin entrar en la consideración de su procedencia. De no existir subvenciones, estos ingresos deberían ser obtenidos del mercado por los agentes que las perciben, para poder ser viables.

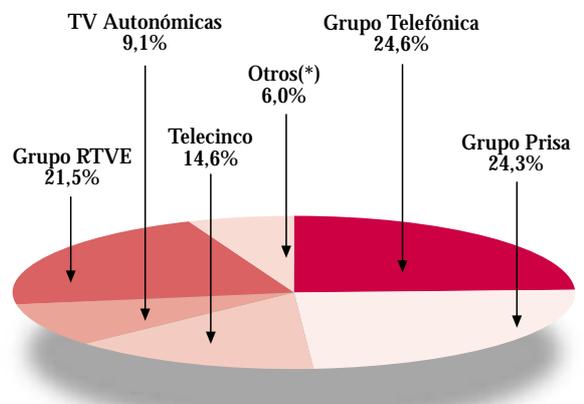
Los gráficos presentan los agentes que operan en el mercado de los servicios audiovisuales. El primer gráfico representa el volumen de negocio de los operadores. El segundo gráfico incluye las subvenciones que perciben los operadores públicos.

MERCADO DEL AUDIOVISUAL (1999)
(con subvenciones)

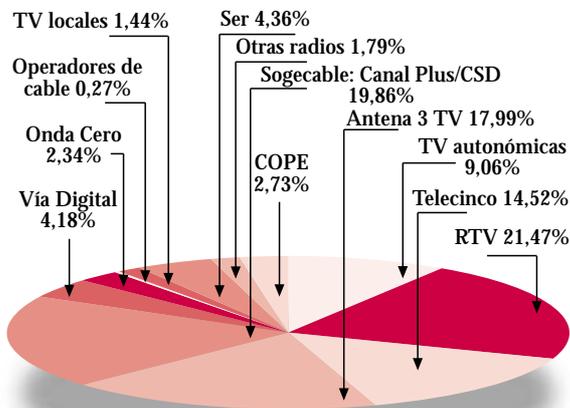


Seguidamente se muestra la distribución del mercado de los servicios audiovisuales según los grupos empresariales a los que pertenecen los distintos operadores:

REPARTO DEL MERCADO AUDIOVISUAL
POR GRUPOS EMPRESARIALES



MERCADO DEL AUDIOVISUAL (1999)

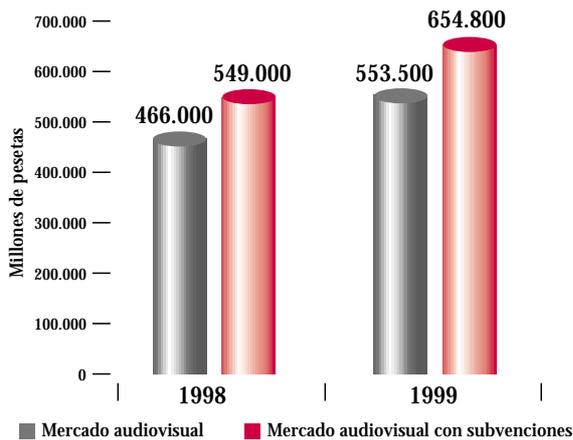


I

(*) La porción «Otros» engloba al Grupo de emisoras COPE, otras radios (locales y autonómicas), televisiones locales y televisiones por cable.

El siguiente gráfico establece una comparativa agregada del volumen de negocio obtenido por los operadores intervinientes en el mercado audiovisual con respecto a 1998. En dicho gráfico se constata la positiva evolución de este sector:

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIO DEL AUDIOVISUAL



• Causas que explican el crecimiento en el volumen de negocios del audiovisual

Los motivos que fundamentan el aumento experimentado en la cifra de negocios del sector audiovisual con respecto al ejercicio 1998 son, en esencia, los siguientes:

1) El considerable incremento de los ingresos publicitarios obtenidos por los agentes del mercado audiovisual, hasta un 10% más con respecto a 1998, incremento que tiene su origen, fundamentalmente, en el mayor número de anuncios emitidos (casi un 9% más) y minutos dedicados a la publicidad (un 8,7% más), lo que consecuentemente ha generado un mayor volumen de ingresos derivados directamente de la publicidad.

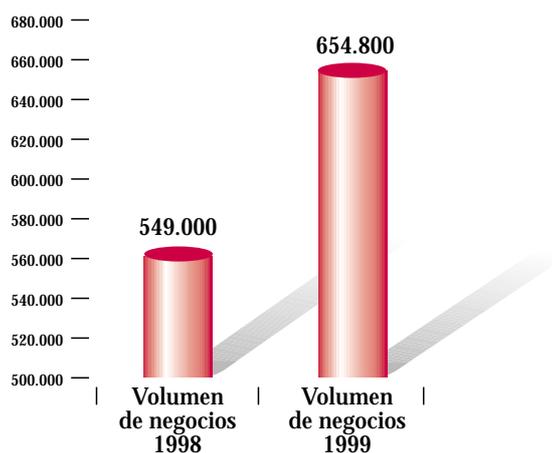
2) La facturación por todos los conceptos en el medio de la radiodifusión (SER, COPE, Onda Cero y RNE) ha aumentado un 25% aproximadamente en el ejercicio 1999, cantidad a la que

habría que añadir la facturación estimada por Infoadex para el resto de radios.

3) Incremento del número de abonados a la televisión de pago: un 18,5% más que en el ejercicio anterior, lo que consecuentemente implica un aumento proporcional en los ingresos obtenidos por los operadores respectivos de televisión de pago (fundamentalmente Canal Satélite Digital y Vía Digital, sin olvidar los abonados captados por los operadores de cable, que representan un 4,51% del total de abonados a ofertas de televisión de pago). Además, se ha generado un incremento del ingreso medio por abonado en televisión de pago: correlativamente al mayor número de abonados a la televisión de pago, lo que gasta cada uno de los abonados por los servicios prestados se ha incrementado levemente, lo que ha conllevado un aumento en los ingresos por cuotas obtenidos en este mercado de la televisión de pago.

El siguiente gráfico muestra la positiva evolución de la facturación en el sector audiovisual en 1999 incluyendo subvenciones públicas, con respecto al ejercicio anterior. El incremento de la cifra de negocios, cifrado en aproximadamente 106.000 millones de ptas., se estima cercano al 19%:

EVOLUCIÓN CIFRA DE NEGOCIOS DE LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES (1998-1999)



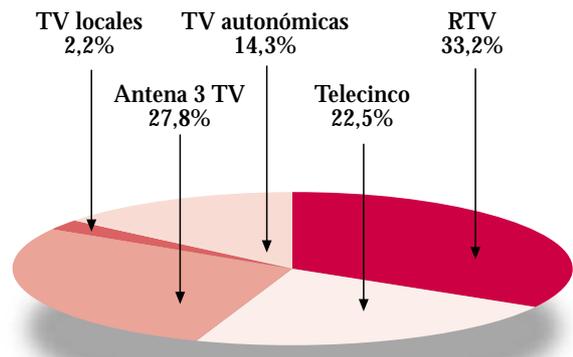
a) Televisión en abierto y televisión de pago

Desde la perspectiva del mercado se viene estableciendo una clasificación clásica de los agentes intervinientes en el sector televisivo, atendiendo a los conceptos de televisión en abierto y de pago. Esta división, clásica en el medio analizado, distingue básicamente a aquellos operadores cuyos ingresos provienen de los ingresos publicitarios y/o de fondos públicos (subvenciones, aportaciones presupuestarias o autorizaciones de endeudamiento) de aquellos otros que obtienen sus ingresos de las aportaciones económicas devengadas por sus abonados, ya sea mediante la cuota de inscripción al servicio, el abono al paquete básico de servicios, paquetes Premium o ingresos obtenidos mediante la fórmula del PPV o pago por visión de determinados eventos, películas, acontecimientos deportivos o culturales de especial relevancia. Además, el modelo de negocio de la televisión de pago interviene crecientemente en el sector publicitario, obteniendo una pequeña porción de ingresos por esa vía.

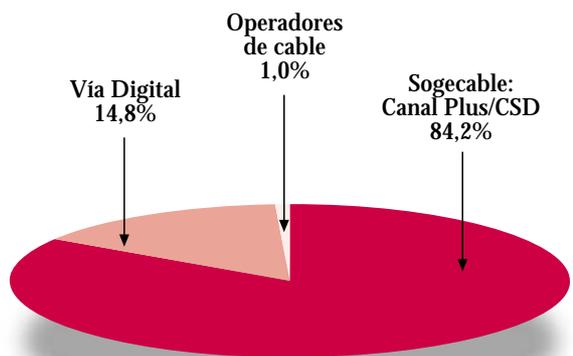
A continuación, se muestra gráficamente la distribución del mercado audiovisual entre televisión en abierto y televisión de pago, según estimaciones de la CMT:

Los gráficos siguientes pertenecen a los operadores de servicios audiovisuales en abierto (no se computan subvenciones) y de pago, que muestran comparativamente los porcentajes en volúmenes de facturación obtenidos durante el ejercicio 1999:

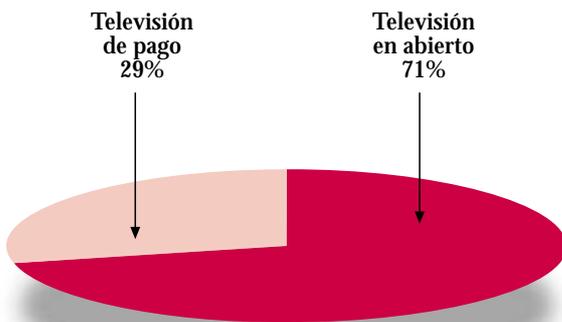
VOLUMEN DE NEGOCIO DE LA TELEVISIÓN EN ABIERTO (1999)



VOLUMEN DE NEGOCIO DE LA TELEVISIÓN DE PAGO (1999)



MERCADO DE LA TELEVISIÓN EN 1999



I

b) Caracterización del mercado de la radio

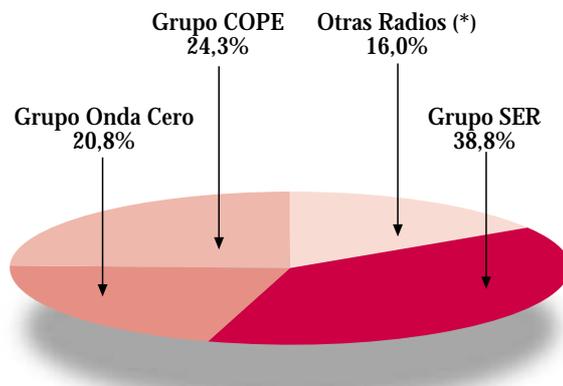
Al igual que en el medio televisión, el mercado de la radio distingue entre un mercado «real» en el que quedan integrados los operadores que no perciben ingresos públicos y otro mercado en el que se computan los operadores públicos, fundamentalmente Radio Nacional de España (RNE) y las emisoras autonómicas. RNE no concurre con el resto de operadores en el mercado de la explotación de recursos publicitarios.

Los agentes que operan en el mercado de la radio pueden agruparse en torno a tres grandes grupos que emiten tanto en onda media como en frecuencia modulada. Estas tres cadenas son el Grupo Onda Cero, el Grupo SER (Sociedad Española de Radiodifusión, Unión Radio y Antena 3 Radio) y el Grupo COPE (Cadena de Ondas Populares Españolas). Además, deben agregarse a estos operadores el resto de emisoras privadas. El mercado así definido alcanzó en el ejercicio 1999 un volumen de negocios que superó los 62.400 millones de ptas., un 20,7% más que en 1998.

Las empresas que compiten comercialmente en este medio obtienen sus ingresos de la publicidad que realizan durante la emisión de contenidos. En este sentido, la radio compete con otros medios convencionales, como la televisión, por obtener ingresos publicitarios.

El mercado de la radio en 1999 quedó distribuido de la siguiente forma:

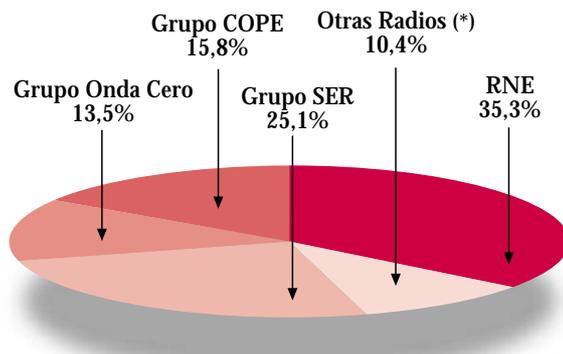
MERCADO DE LA RADIO (1999)



(*) El apartado «Otras radios» comprende el resto de emisoras privadas

El mercado de la radiodifusión definido en torno al conjunto de agentes intervinientes (ya sean públicos o privados) y con independencia del origen de sus ingresos, alcanzó durante el ejercicio 1999 un volumen de negocios ligeramente superior a los 96.500 millones de ptas., según los datos obtenidos de los operadores y que son presentados seguidamente:

MERCADO DE LA RADIODIFUSION (con operadores públicos, 1999)

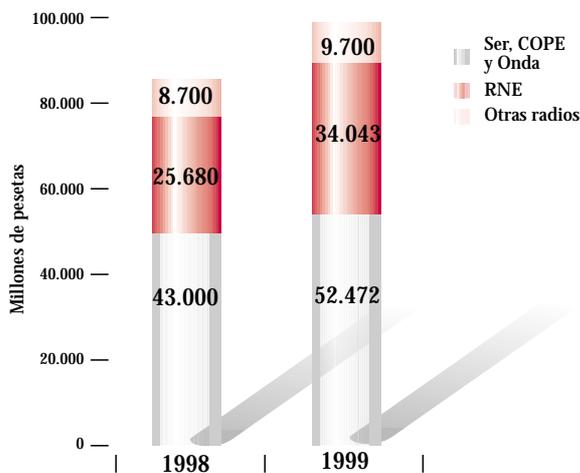


(*) El apartado «Otras radios» comprende el grupo de emisoras autonómicas y el resto de emisoras privadas

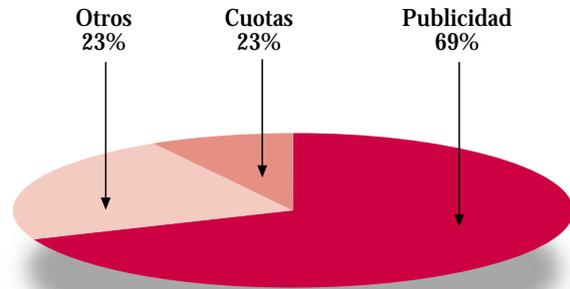


El gráfico expuesto a continuación muestra la evolución del volumen de negocios en el mercado de la radiodifusión. Como puede observarse, la facturación de los tres principales operadores privados de radiodifusión aumentó prácticamente un 22% con respecto a 1998, incremento que se explica fundamentalmente por la mayor obtención de ingresos derivados de la publicidad (incremento que se eleva hasta el 25% en el caso de incluir al operador público de ámbito estatal):

EVOLUCIÓN CIFRA DE NEGOCIOS RADIO



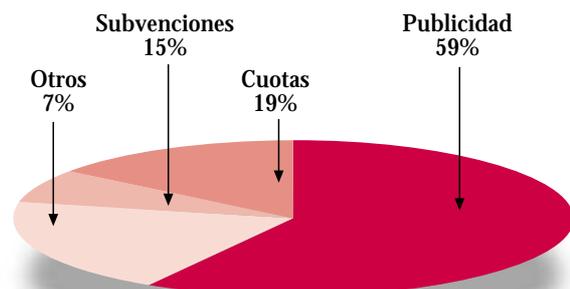
MERCADO REAL DEL AUDIOVISUAL (1999)



Se constata que aun siendo muy relevante el apartado de los ingresos derivados de la publicidad, la porción de ingresos obtenidos por las cuotas de abonados posee un importante peso específico.

El gráfico de los ingresos totales del mercado audiovisual, corregido por efecto de la inclusión de las subvenciones, se distribuye de la siguiente manera:

MERCADO DEL AUDIOVISUAL (1999) CON SUBVENCIONES



I

D) Tendencias

a) Evolución en la distribución de ingresos según su origen

El gráfico del mercado del audiovisual durante 1999, sin subvenciones estatales ni aportaciones presupuestarias a las televisiones públicas (estatal y autonómicas), sería el siguiente:

Con respecto a 1998, la situación relativa a la distribución de las partidas apenas ha experimentado cambios, solamente ligeras variaciones en el apartado de la publicidad y en la facturación obtenida directamente de los abonados a las televisiones de pago.

b) Correlación de los niveles de audiencia con los ingresos publicitarios.

Se muestra a continuación una tabla con los ingresos publicitarios de las principales cadenas y al lado los «share» o participación en el mercado de la audiencia de cada una de ellas:

publicitarias que deberán pagar los anunciantes para ver sus productos en las parrillas de programación de las televisiones.

En el mercado de la publicidad televisada se puede distinguir entre los operadores que compiten en la obtención de ingresos derivados de la publicidad y aquellos otros operadores, de televisión de pago, que compiten, pero por la obtención de abonados, lo que explicaría el bajo índice de ingresos de publicidad asociado al escaso «share» o cuota de audiencia que posee el operador de televisión de pago Canal Plus.

CORRELACIÓN DE LOS NIVELES DE AUDIENCIA CON LOS INGRESOS PUBLICITARIOS

Operadores de televisión	Cuota de audiencia («share»)	Periodo 1998-1999
TVE	33,4 (*)	29,6%
Telecinco	20,9	23,3%
Antena 3 TV	22,5	28,3%
Canal Plus	2,5	1,3%
TV Autonómicas	16,6	15,1%
Otros (TV locales, CSD y Vía Digital)	4,1	2,7%
Operadores de radio	Participación en audiencia (**)	Fact. publicitaria en %
Grupo Onda Cero	14,1	15,7%
Grupo SER	31,5	41,2%
RNE	14,2	–
Grupo COPE	19,2	25,9%
Otras radios (***)	8,7	17,2%

(*) Los datos incluyen la cuota de audiencia agregada de TVE 1 y La 2.

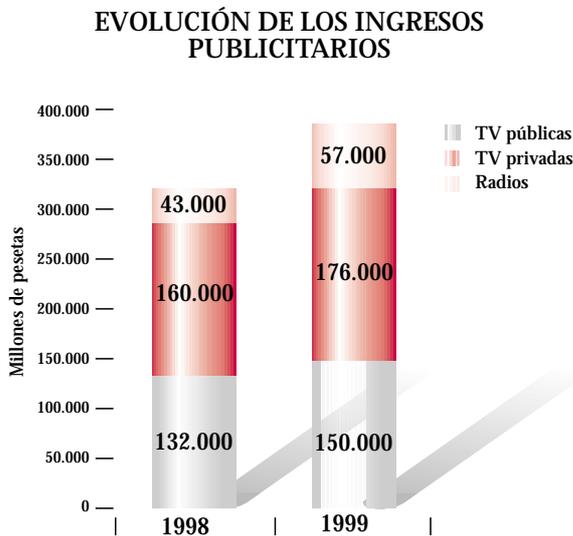
(**) Según datos del Marco General de Medios AIMC-EGM 2000.

(***) Incluye radios autonómicas y resto de emisoras.

Los datos contenidos en la anterior tabla permiten constatar cómo las cuotas de audiencia pueden determinar, hasta cierto punto, la obtención de ingresos derivados de la publicidad. Así, el «share» o cuota de cada operador es tenido en cuenta como indicador para establecer las tarifas

Según los últimos datos obtenidos por la CMT, durante 1999 la facturación publicitaria de las televisiones privadas ha experimentado un crecimiento (19,3%) proporcionalmente superior al obtenido en las televisiones públicas, que fue de un 15% más con respecto a 1998. En todo caso,

es significativo el aumento de los ingresos publicitarios de los agentes (radios y televisiones) que operan en el mercado audiovisual, como puede constatarse en el siguiente gráfico:



c) Reparto del volumen de negocios en el mercado audiovisual, según el medio empleado en la distribución de la señal

Los siguientes gráficos pretenden distribuir el volumen de negocios según los distintos medios de distribución de la señal de televisión con la finalidad de conocer el peso de cada sistema respecto del conjunto. Sin embargo, no presuponen que cada sistema de transmisión constituya un mercado de referencia separado.

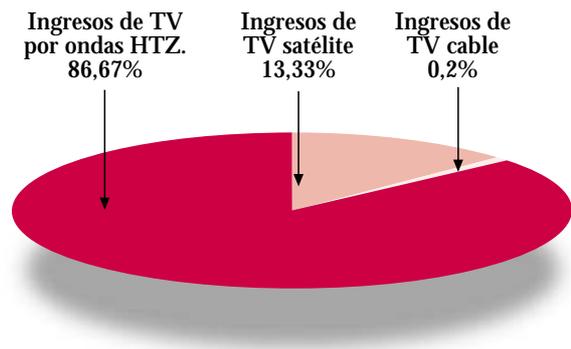
Hecha esta aclaración, la cifra de ingresos agregados según los sistemas de transmisión utilizados para difundir la señal pone de manifiesto la primacía en España de la televisión terrestre frente a otros medios de difusión.

Si bien estos datos agregados sólo corresponden a los ingresos del ejercicio 1999 y las cifras incluyen las distintas fuentes que generan los ingresos (publicidad, cuotas y otros), la fuerte posición de la televisión terrestre, por otro lado obvia, empieza ya a reflejar la entrada de nuevos

operadores que hacen uso de otros sistemas de transmisión como medio de transmisión de servicios de televisión (13,3%).

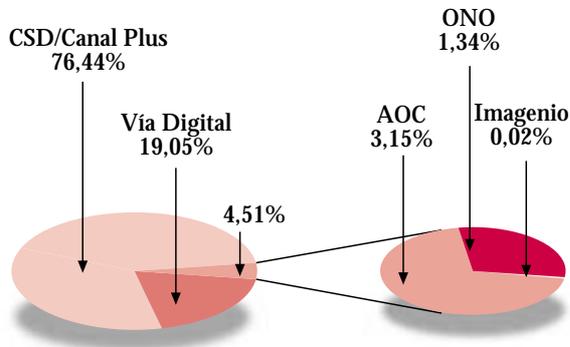
Este porcentaje, que casi en su totalidad corresponde a las cifras aportadas por el satélite y sus plataformas comerciales digitales, despeja dudas sobre una nueva forma de generar cifra de negocios que no merma las cifras aportadas por el subsector terrestre; se entiende que son subsectores complementarios y, por ahora, no excluyentes, ya que su fuente de ingresos está claramente diferenciada (publicidad frente a cuotas de abono). La evolución futura y la completa digitalización de los sistemas podrá cambiar esta tendencia.

INGRESOS DE LAS TELEVISIONES SEGÚN TRANSMISIÓN DE LA SEÑAL (1999)



Como nuevo dato frente a los aportados el año 1998, y pudiendo observarse que resulta muy poco significativa (0,2%) en su aportación a la cifra de negocios en el gráfico anterior, se ofrece una distribución del número de abonados a las ofertas del cable dentro del gráfico de abonados a ofertas de televisión de pago mediante acceso condicional:

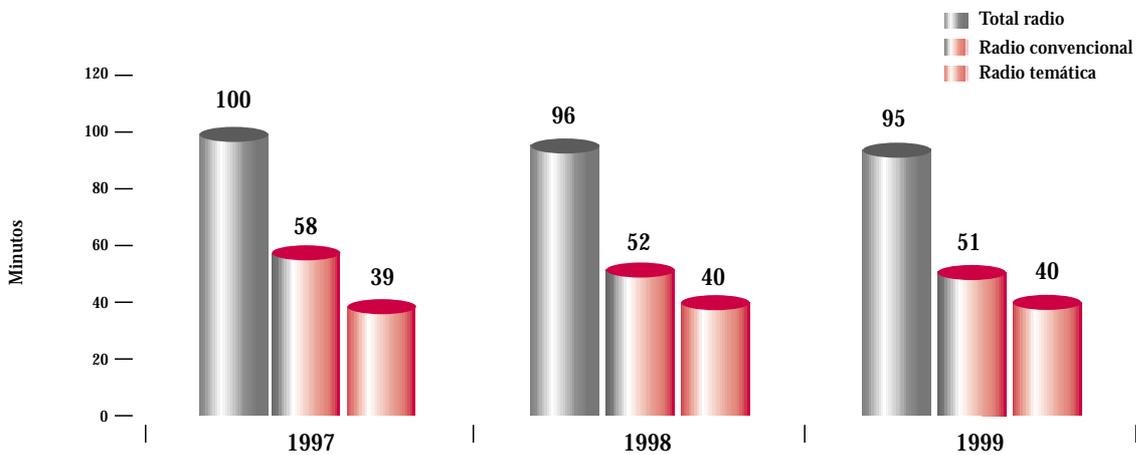
VOLUMEN DE ABONADOS A OFERTAS DE TELEVISIÓN DE PAGO



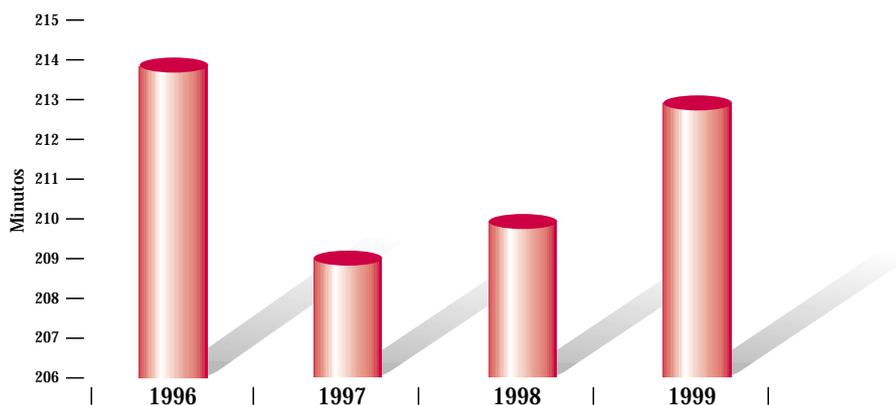
d) Consumo de radio y televisión

Un año más, el consumo diario de radio ha bajado, si bien dicho descenso ha sido leve: durante 1999 el consumo de radio fue de 95 minutos, repartiéndose en 51 minutos de radio convencional o generalista y en 40 minutos de radio temática. El año 1998 registró un minuto más de consumo diario, atribuido concretamente a la radio convencional. El gráfico de la evolución del consumo de radio en los últimos tres años sería el siguiente:

CONSUMO DE RADIO (1997-1999)



EVOLUCION DEL CONSUMO DE TELEVISIÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sofres A.M.



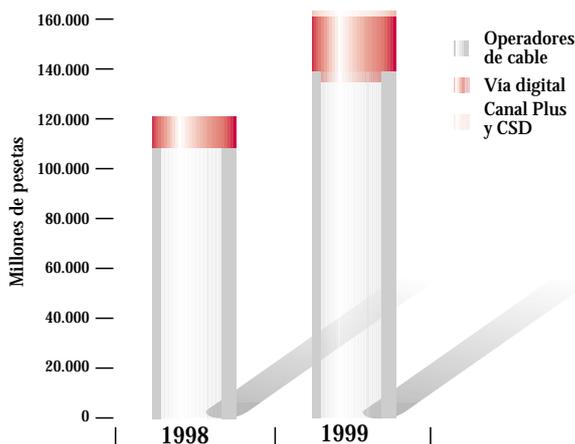
El consumo de televisión por persona y día aumentó en el ejercicio 1999 en tres minutos, hasta situarse en 213 minutos diarios, algo más de 3 horas y media, observándose en el gráfico anterior la sostenida recuperación del consumo televisivo tras el acusado descenso experimentado en el ejercicio 1997.

e) Evolución del volumen de negocio de la televisión de pago

El mercado de la televisión de pago ha experimentado un considerable aumento de su cifra de negocios global. Se ha pasado de los casi 116.000 millones de pesetas, facturados en 1998 por Canal Plus, Canal Satélite Digital y Vía Digital, a los 157.000 millones de pesetas, en el ejercicio 1999, cifra que incluye los ingresos todavía escasos percibidos por los operadores de cable que han comenzado a emitir durante el pasado año.

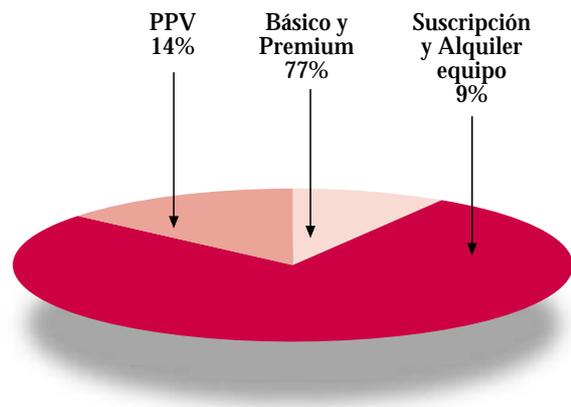
Las cantidades mencionadas en el párrafo anterior implican un crecimiento porcentual del 35% con respecto al ejercicio 1998. A continuación se expone un gráfico comparativo en la cifra de negocios obtenida por los agentes que operan en el mercado de la televisión de pago:

EVOLUCIÓN CIFRA DE NEGOCIOS DE TELEVISIÓN DE PAGO



A continuación queda reflejada la distribución de ingresos de las plataformas comerciales de televisión digital, según las distintas vías de generación de sus ingresos comerciales. Como puede observarse, casi dos tercios de los ingresos que generan proceden de suscripciones a la oferta temática.

MEDIA DE LOS INGRESOS DE LAS PLATAFORMAS DE TELEVISIÓN DE PAGO SEGÚN CONCEPTO



4.9. Comparativa Intrasectorial y Grado de Competencia

1999 ha sido el primer año de plena liberalización del sector de las telecomunicaciones en España. La competencia ha comenzado a aflorar en mercados que tradicionalmente se habían configurado como un monopolio. Aunque todavía queda mucho camino por andar para alcanzar la madurez, este año ya se han comenzado a apreciar los primeros síntomas de competencia en algunos mercados. Aun siendo el grado de competencia todavía muy incipiente, se quieren dar indicativos de la situación competitiva de cada uno de los mercados que componen el sector de las telecomunicaciones y la evolución de la misma en los últimos años.

Como indicadores del grado de competencia se utilizan distintos índices de concentración, que indican la configuración estática del merca-



do, y de volatilidad, que dan una idea del cambio en la posición relativa de los distintos operadores a lo largo del tiempo.

Se explica aquí brevemente, la definición e interpretación de los índices utilizados. Finalmente, se calculan los índices de concentración y se analiza el grado de competencia con base en ellos. Nótese que el análisis del grado de competencia, basado únicamente en índices de concentración y de volatilidad aunque tiene un alcance limitado, proporciona una buena idea general de la configuración de cada uno de los mercados.

A) Definición de los índices de concentración utilizados

En este Informe Anual 1999 se van a utilizar los siguientes índices para medir la concentración de cada mercado del sector:

- Índice de concentración (ck): Suma de las cuotas de mercado de las k mayores empresas del mercado.

$$C_k = 100 \times \sum_{i=1}^k S_i$$

donde s_i es la cuota de mercado de la empresa i medida en términos de facturación. El valor de este ratio está entre 0 y 100. Cuanto más cercano a 100 sea el valor de este índice, mayor será la concentración del mercado en cuestión.

Dada la alta concentración que se registra en los mercados analizados, se utilizarán el C_2 y el C_4 ; esto es, los índices de concentración para las dos y las cuatro empresas con mayor cuota de mercado, respectivamente.

- Número relevante de empresas (NR_x): Número de empresas que concentran el $x\%$ de la cuota de mercado.

$$NR_x = \left\{ \min(k) \left/ \sum_{i=1}^k S_i \geq x \right. \right\}$$

Para una determinada cuota de mercado $x\%$, cuanto mayor sea el valor de este índice, menor será la concentración del mercado. Dado el incipiente grado de competencia en los distintos mercados, se utilizará sólo el índice NR_{90} , es decir, el número mínimo de empresas cuyas cuotas sumadas resulten en por lo menos del 90 por ciento del total del mercado.

- Índice de Herfindahl (IH): Suma del cuadrado de las cuotas de mercado de **todas** las empresas de un mercado.

$$IH = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

Su valor oscila entre 0 y 1. Un valor cercano a 0 indica baja concentración, mientras que un valor cercano a 1 indica concentración alta. Este indicador será menor cuanto mayor sea el número de empresas y más equitativamente distribuidas estén las cuotas de mercado

- Número equivalente de empresas de Adelman (NE): Número de empresas de igual dimensión que daría lugar al mismo IH de un mercado. Valores altos de este índice indicarán, por tanto, baja concentración.

$$NE = \frac{1}{IH}$$

Este índice permite interpretar el IH de una forma más intuitiva, ya que mide el grado de concentración utilizando un concepto más palpable como es el número de empresas.

- Índice de inestabilidad: Media de las pérdidas y ganancias de cuota de mercado de las distintas empresas.

$$H = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| S_{i2} - S_{i1} \right|$$

donde s_{i1} y s_{i2} son las cuotas de mercado de la empresa i en los períodos 1 y 2, respectivamente, y n es el número de empresas activas en cualquier periodo. Este índice varía entre 0 y 1. Un valor cercano a 0 indicaría una inestabilidad mínima, es decir, que no hay cambios en las cuotas de mercado relativas de las empresas de

un mercado ni hay nuevas entradas o salidas en el mercado. Un valor cercano a 1 indicaría una inestabilidad máxima.

B) Análisis del grado de concentración

Los índices que a continuación se muestran se han calculado a partir de las cuotas de mercado de cada operador por facturación.

- Índices de concentración y volatilidad

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN EN 1999

Mercado de referencia	Tipo de servicio	N.º oper.	C2	C4	NR90	IH 1999	NE 1999	IH 1998	Inestab. 98-99
Telefonía fija	Metropolitanas	18	99,77	100	1	0,9954	1,00	1,0000	0,23%
	Provinciales	23	99	99,70	1	0,9954	1,00	1,0000	0,23%
	Interprovinciales	29	94,68	98,67	2	0,7656	1,31	0,8698	5,88%
	Internacionales	28	94,40	96,93	2	0,7963	1,26	0,8872	5,60%
	Fijo a móvil	29	96,01	98,80	1	0,8257	1,21	1	9,32%
Servicios móviles	Servicios de inteligencia de red	9	99,91	99,97	1	0,9643	1,04	1	1,82%
	Servicios de telefonía móvil automática	3	96,99	100	2	0,5495	1,82	0,6058	5,71%
	Servicios de radiocomunicaciones en GCU	4	0,00	0		0,6307	1,59		0,00%
	Servicios de radiobúsqueda	3	91,80	100	2	0,5045	1,98	0,3624	12,00%
Transmisión de datos		7	97	98	1	0,8150	1,23	0,6695	9,50%
Alquiler de circuitos		9	97,60	98	1	0,8574	1,17	0,9608	6,15%
Comunicaciones corporativas		14	95	98	1	0,8840	1,23	0,8121	5,00%
Transporte y difusión de señal audiovisual convencional	Contribución	2	93	100	1	0,6185	1,62	0,7738	6,50%
	Soporte	1	100	100	1	1,0000	1,00	1,0000	0,00%
Provisión de acceso a Internet		30	30	47	>20	0,0798	12,53	0,097903	-
Servicios audiovisuales	Televisión en abierto	5	61	97,80	4	0,2591	3,86	0,2640	3,40%
	Televisión de pago	3	99	100	2	0,7310	1,37	0,8362	6,80%

C) Conclusiones

La principal consecuencia de la liberalización ha sido la aparición de numerosos operadores que han comenzado a ofrecer servicios durante 1999. Aunque el número de operadores con título habilitante ha aumentado considerablemente, no todos ellos han estado activos durante 1999 y se prevé que durante los próximos ejercicios se multiplique la actividad de las nuevas empresas del sector.

El año 1999 se ha caracterizado fundamentalmente por el gran esfuerzo inversor de los nuevos operadores, que supera el iniciado en el año 1998. En un sector basado en infraestructuras como el de las telecomunicaciones se requiere una gran inversión inicial para comenzar a ofrecer servicios a los clientes y, en consecuencia, un cierto periodo de maduración para que este esfuerzo inversor comience a dar sus frutos. Es previsible que este esfuerzo inversor se mantenga durante los primeros años de funcionamiento del libre mercado y se traduzca, en breve, en un mayor grado de competencia y en una estructura de mercado menos concentrada.

La importancia en términos de facturación de los nuevos operadores es reducida, si bien registra una tendencia creciente. Como se ha comentado en el párrafo anterior, se requiere un cierto tiempo antes de que el despliegue actual de infraestructuras comience a ponerse de manifiesto en términos de una mayor competencia y una menor concentración.

El grado de penetración de los nuevos operadores es distinto dependiendo de las características técnicas de cada mercado y de las necesidades de inversión para poder competir de igual a igual con otros operadores establecidos.

En la mayoría de los mercados más del 90% del volumen de facturación se concentra en uno o en dos operadores. El número equivalente de empresas está, en la mayoría de los casos, muy por debajo de 2, es decir, el grado de concentración es muy superior al que existiría si hubiera

dos operadores con la misma cuota de mercado actuando en el mismo.

El mercado de **telefonía fija** es uno de los que más ha notado los efectos de la liberalización en cuanto al número de nuevos operadores. El número de operadores con título habilitante para actuar en este mercado en 1999 era de 55. Como se refleja en la tabla, el número de operadores activos en los distintos segmentos es inferior al número de operadores con título habilitante. Los segmentos con más operadores activos son los de las llamadas interprovinciales, internacionales y de fijo a móvil. En todos ellos el operador dominante ha visto erosionada sensiblemente su cuota de mercado. En estos segmentos la cuota de mercado de los operadores entrantes se sitúa en torno al 10% y el índice de inestabilidad se sitúa entre el 5 y el 9% y, en su mayor parte, reflejan pérdidas de cuota de mercado del operador dominante en favor de los nuevos operadores.

La implantación de las facilidades de preasignación así como la portabilidad numérica durante el año 2000 eliminarán barreras a la competencia en este segmento y contribuirán a un mayor dinamismo en el mismo. En el segmento de las llamadas metropolitanas la competencia es casi inexistente debido a las barreras de entrada en este mercado. Prácticamente la totalidad de los ingresos de este segmento corresponden a Telefónica de España. La puesta en marcha de las tecnologías de bucle inalámbrico (cuyas licencias se asignaron en marzo del 2000) y la expansión de los operadores de cable dinamizarán previsiblemente este segmento.

En cuanto a los **servicios móviles**, el mercado de telefonía automática es el de más peso (los servicios de radiocomunicaciones en grupo cerrado de usuarios y de radiobúsqueda representan un 1% cada uno de la facturación total). De acuerdo con los indicadores utilizados, este mercado ha reflejado un gran dinamismo durante 1999, debido principalmente a la gran expansión de la demanda y a la entrada de un tercer operador. Los operadores establecidos po-

seían durante 1999 una cobertura casi total. Los acuerdos de itinerancia de éstos con el tercer operador han facilitado la expansión de este último a pesar del poco tiempo que lleva en el mercado. Aunque la facturación y el número de clientes ha aumentado para todos los operadores, la posición relativa de los mismos ha variado respecto al año 1998. El índice de inestabilidad refleja que se ha producido un trasvase de cuotas de mercado entre operadores superior al 5%. Este movimiento ha sido en beneficio, principalmente, del segundo operador y, en menor medida, del operador entrante. Una vez más, la entrada en servicio durante el 2000 y el 2001 de un nuevo operador mediante tecnología UMTS producirá previsiblemente un cierto dinamismo similar al conocido en 1999.

En el mercado de **alquiler de circuitos** se ha incrementado el número de operadores, aunque el grueso de las operaciones se concentra en los dos operadores que ya estaban activos en 1998, Telefónica y Retevisión, debido, en gran medida, a la dependencia de este mercado de las infraestructuras propias. El despliegue de nuevas infraestructuras por los nuevos entrantes desembocará en una mayor oferta y diversidad. La cuota de mercado del operador dominante se ha erosionado en beneficio, principalmente, de Retevisión.

En el mercado de **comunicaciones corporativas** aunque ha aumentado el número de operadores activos, Telefónica de España ha incrementado su cuota de mercado. Este mercado ya se encontraba liberalizado antes del 1 de diciembre de 1998. La extensa gama de servicios del operador dominante hace difícil competir de forma global al resto de los operadores que concentran su oferta en determinados nichos de mercado.

Con relación a los servicios de transmisión de datos, el primer operador ha aumentado su cuota de mercado a pesar de la presencia de numerosos operadores internacionales. El mercado estaba claramente liderado por Telefónica Data, que además ha aumentado su cuota de mercado durante 1999, debido a su mayor dinamismo en algunos segmentos y a la pérdida relativa de

interés de este mercado para algunos nuevos entrantes, que tal vez este año se hayan enfocado más hacia el recién liberalizado sector de la telefonía fija.

En cuanto al **transporte y difusión de señal audiovisual convencional**, es un servicio que se encuentra, en su mayor parte, en monopolio legal en favor del Ente Público de la Red Técnica Española de Televisión. En abril de 2000 se han liberalizado los servicios de soporte, por lo que a partir de esta fecha se comenzarán a notar los efectos de la competencia en este mercado que ha sido el último en liberalizarse plenamente.

El mercado de **provisión del servicio de acceso a Internet** ha registrado un gran crecimiento durante 1999, si bien su importancia sobre la facturación total del sector de las telecomunicaciones es todavía escasa. Respecto a la configuración del mismo, se ha registrado un doble proceso: por una parte, se ha producido una concentración en torno a los operadores globales de telecomunicaciones, y, por otra, ha aumentado el número de proveedores registrados en la CMT (esto no implica que haya aumentado el número de proveedores del servicio, sino que más bien muchos proveedores que ya existían con anterioridad han regularizado su situación). Este mercado tiende a ser complementario de los mercados de otros bienes y servicios, sean de telecomunicaciones o no.

Respecto al sector **audiovisual**, la posición relativa de los operadores de televisión en abierto ha variado escasamente. En cuanto a las cadenas de pago, Sogecable sigue manteniendo el liderazgo, si bien Vía Digital ha incrementado su cuota de mercado. En el año 2000 se prevé que comience a cambiar la configuración de este segmento con el incremento de la actividad de los operadores de cable y con la aparición de una nueva emisora de televisión digital terrenal: Quiero TV, que obtuvo concesión para la explotación del servicio público de la televisión el 18 de junio de 1999.

II. Situación de la competencia en los mercados analizados. Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

II. Situación de competencia en los mercados analizados.

Deficiencias advertidas y medidas que se proponen

1. INTRODUCCIÓN

En el Informe Anual correspondiente al año 1998 se introdujo un apartado destinado al análisis y valoración sobre la situación de las condiciones de libre competencia en el mercado, en el que, en algunos casos, se proponían medidas para corregir las deficiencias advertidas.

Se trataba de destacar algunos aspectos, los más conspicuos a juicio de la CMT, en los que las condiciones de competencia no eran las idóneas.

El análisis se realizaba distinguiendo entre infraestructuras de red y servicios, dedicando epígrafes de mayor amplitud, por su especificidad, a los servicios audiovisuales y a los servicios vinculados con Internet.

No obstante, el corto periodo de tiempo que había transcurrido entonces desde la apertura del mercado a la competencia hacía que muchas de esas deficiencias y dificultades resultaran todavía simplemente esbozadas, y no ha sido hasta el ejercicio de 1999 cuando han mostrado toda su fuerza. Además, como resultado ya del juego competitivo, han aflorado problemas nuevos no apreciados en el año anterior.

Ello supone que en este Informe aparezcan de nuevo aquellas grandes cuestiones de apertura del mercado ya detectadas en el de 1998. El análisis de 1999 se enriquece con las soluciones aplicadas y su efectividad y adecuación, junto a otras cuestiones propias ya de un mercado competitivo.

2. MERCADO DE INFRAESTRUCTURAS

2.1. La apertura de la red de acceso a los competidores

Durante el año 1999 se han producido avances en la adopción de medidas destinadas a impulsar el desarrollo de redes de acceso alternativas a la existente, la de Telefónica. En este sentido se han convocado y adjudicado (ya en el 2000) títulos habilitantes para el denominado servicio de acceso-radio o acceso inalámbrico. Por otro lado, ha continuado el despliegue de las redes de acceso de los operadores de cable.

El despliegue de uno u otro tipo de redes de acceso es imprescindible como base de una competencia sólida, también en servicios, en el medio y largo plazo. No obstante, el tiempo necesario para que este despliegue sea lo suficientemente amplio como para hacer de las nuevas redes una alternativa real a la ya existente, incluso de características muy superiores, difícilmente se compadece con las expectativas de la sociedad española de incorporarse cuanto antes a la sociedad de la información.

En efecto, el grado de penetración de la red telefónica en hogares y empresas la hace sumamente atractiva para que puedan acceder a ella en corto plazo la mayoría de usuarios a los servicios de tipo Internet. Además, desde la introducción de tecnologías digitales del tipo xDSL (como el ADSL), dicho acceso puede simultanearse con las llamadas telefónicas de voz, sin necesidad de contratar una nueva línea, y con anchos de banda variables muy superiores a los que se consiguen mediante modem.

Por otro lado, como se desprende de los datos que se aportan en el capítulo I al tratar el mercado de los servicios vocales de telefonía fija, en el segmento de las llamadas metropolitanas, la pérdida de la cuota de mercado sufrida por Telefónica han sido mínima, a pesar de competir en él hasta un total de 18 operadores. Además del importante peso relativo de este segmento sobre

la facturación total del mercado, mucho mayor aún si lo estimamos en término de volúmenes de tráfico, conviene señalar la desventaja competitiva que supone para los nuevos entrantes la dificultad de efectuar una oferta de servicios en los que se incluya este tipo de llamadas, con la consiguiente imposibilidad de satisfacer todas las necesidades de telecomunicaciones de sus clientes que, en la situación actual, quedan siempre de un modo u otro vinculados a Telefónica.

De ahí que, como ya se advertía en el Informe de 1998, la apertura de la red de acceso de Telefónica, mediante su alquiler, continúe siendo un mecanismo adecuado para permitir la aparición de competencia en ese segmento y en el total del mercado, e impulsar la introducción de nuevos servicios de mayor ancho de banda en la sociedad.

En esta línea puede inscribirse el reciente Real Decreto-Ley 7/2000, de 3 de junio, de Medidas Urgentes en el Sector de las Telecomunicaciones, cuando dispone que el Gobierno, previo Informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, establecerá las condiciones para que, a partir de enero del año 2001, los operadores dominantes de redes públicas telefónicas fijas faciliten el acceso desagregado y el acceso compartido al bucle de abonado.

Cobran ahora especial relevancia las ventajas e inconvenientes que el Informe de 1998 analizaba para las distintas opciones de apertura del bucle, tanto por su impacto sobre las inversiones en infraestructuras en marcha y la modernización de la red del operador establecido, como por su efecto sobre la rentabilización de esas mismas redes de acceso.

2.2. Redes de cable

Se ofrece a continuación una panorámica general sobre la trayectoria seguida por el sector del cable a lo largo del año 1999. Para ello, se toman como elementos de referencia:

- La solicitud de establecimiento de una nueva moratoria que siguiere retrasando la entrada en el sector a los operadores participados por TELEFÓNICA DE CABLE, S.A., (en adelante TELEFÓNICA).
- El grado de cumplimiento, por parte de los operadores, de los compromisos por ellos asumidos en los correspondientes contratos concesionales.

Antes de entrar a abordar estas cuestiones, y con el fin de delimitar adecuadamente el escenario actual, se refleja la configuración del mapa del cable en términos de adjudicación de concesiones y formalización de contratos concesionales.

A) Configuración del mapa nacional del cable: adjudicación de concesiones y formalización de contratos concesionales

El año 1998 se caracterizó por un intenso proceso en el que se fue delimitando el posicionamiento de los distintos actores. La gran mayoría de los títulos habilitantes fueron otorgados a lo largo de ese periodo, firmándose asimismo los correspondientes contratos concesionales. El escenario final se recoge en el cuadro.

Demarcación	Convocatoria Concurso	Resolución Concurso	Formalización Contrato	Adjudicatario
Albacete	01.08.97 14.08.97	14.01.98	18.03.98	Albacete Sistema de Cable, S.A.
Almería	19.12.97 22.01.98	07.08.98	17.12.98	Supercable Almería, S.A.
Andalucía I (Almería, Granada y Jaén)	01.08.97 14.08.97	26.02.98	19.05.98	Supercable Andalucía, S.A.
Andalucía II (Málaga y Córdoba)	01.08.97 14.08.97	26.02.98	19.05.98	Supercable Andalucía, S.A.
Andalucía III (Sevilla provincia)	01.08.97 14.08.97	26.02.98	19.05.98	Supercable Andalucía, S.A.
Andalucía IV (Sevilla, Huelva y Cádiz)	16.01.98 03.02.98	07.08.98	30.11.98	Cable y Televisión de Andalucía, S.A.
Aragón	16.01.98 04.02.98	07.08.98	17.12.98	Aragón de Cable, S.A.
Asturias Centro (antes Avilés)	24.07.97 06.08.97	14.01.98	18.03.98	Telecable Avilés, S.A.
Asturias Occidente (antes Oviedo)	08.04.97 15.04.97	13.11.97	19.12.97	Telecable de Oviedo, S.A.
Asturias Oriente (antes Gijón)	08.04.97 15.04.97	13.11.97	19.12.97	Telecable de Gijón, S.A.
Cádiz (capital)	03.04.97 11.04.97	31.07.97	27.10.97	Cádiz de Cable y Televisión, S.A.
Cantabria	19.12.97 19.01.98	07.08.98	30.11.98	Santander de Cable, S.A.
Castilla-La Mancha	07.05.98 28.05.98	05.05.98	13.01.98	Telefónica de Cable, S.A. (Desierto)
Castilla y León	07.02.97 26.02.97	23.07.97	27.10.97	Retecal Sociedad Operadora de Telecomunicaciones de Castilla y León, S.A.
Cataluña I (Barcelona-Besós)	18.02.97 26.02.97	23.07.97	27.10.97	Cable y Televisión de Cataluña, S.A.
Cataluña II (Nordeste)	18.02.97 26.02.97	23.07.97	27.10.97	Cable y Televisión de Cataluña, S.A.
Cataluña III (Oeste)	18.02.97 26.02.97	23.07.97	27.10.97	Cable y Televisión de Cataluña, S.A.
Ceuta	29.07.98 26.08.98	03.12.98	05.02.99	Telefónica de Cable, S.A. (Desierto)
Comunidad Foral de Navarra	16.01.98 04.02.98	07.08.98	30.11.98	Redes de Telecomunicación de Navarra, S.A.
Comunidad Valenciana Norte	29.10.97 12.11.97	07.08.98	30.11.98	Mediterránea Norte Sistemas de Cable, S.A.
Comunidad Valenciana Sur	29.10.97 12.11.97	07.08.98	30.11.98	Mediterránea Sur Sistemas de Cable, S.A.
Euskadi	3.03.98 20.03.98	07.08.98	17.12.98	Euskaltel, S.A.
Extremadura	19.12.97 23.01.98	28.05.98	31.07.98	Telefónica Cable, S.A. (Desierto)
Galicia	30.09.97 23.10.97	28.05.98	31.07.98	Grupo Gallego de Empresas para el Cable-Grupo Cable, S.A.



Demarcación	Convocatoria Concurso	Resolución Concurso	Formalización Contrato	Adjudicatario
Huelva	14.11.97 01.12.97	28.05.98	31.07.98	Huelva de Cable y Televisión, S.A.
Ibiza-Formentera	29.07.98 28.08.98	21.12.98	5.02.99	Telefónica de Cable, S.A.
Isla de Mallorca (antes Palma de Mallorca)	08.04.97 15.04.97	13.11.97	19.12.97	Corporación Mallorquina de Cable, S.A.
Isla de Menorca	23.09.97 10.10.97	26.02.98	06.04.98	Telefónica Cable, S.A. (Desierto)
Islas Canarias	07.05.98 28.05.98	05.11.98	15.12.98	Cabletelca, S.A.
La Coruña	23.09.97 10.10.97	28.05.98	31.07.98	Grupo Gallego de Empresas para el Cable-Grupo Cable La Coruña, S.A.
La Rioja	19.12.97 22.01.98	07.08.98	30.11.98	Reterioja, S.A.
Madrid Norte	03.09.97 18.09.97	06.03.98	05.05.98	CYC Telecomunicaciones Madrid, S.A. (Madritel Comunicaciones, S.A.)
Madrid Sur-Este	03.09.97 19.09.97	06.03.98	05.05.98	CYC Telecomunicaciones Madrid, S.A. (Madritel Comunicaciones, S.A.)
Madrid Sur-Oeste	03.09.97 17.09.97	06.03.98	05.05.98	CYC Telecomunicaciones Madrid, S.A. (Madritel Comunicaciones, S.A.)
Melilla	29.07.98 26.08.98	03.12.98	05.02.99	Telefónica de Cable, S.A. (Desierto)
Puerto de Santa María	14.11.97 28.11.97	26.02.98	19.05.98	Cable y Televisión de El Puerto, S.A.
Región de Murcia	12.06.97 25.06.97	13.11.97	19.12.97	Región de Murcia de Cable, S.A.
Sanlúcar de Barrameda	29.07.98 27.08.98	03.12.98	05.02.99	T.D.C. Sanlúcar, S.A.
Santiago de Compostela	23.09.97 10.10.97	28.05.98	31.07.98	Grupo Gallego de Empresas para el Cable-Grupo Cable, S.A.
Sevilla (capital)	08.04.97 15.04.97	21.10.97	19.12.97	Supercable Sevilla, S.A.
Torrente	29.07.98 27.08.98	03.12.98	21.10.99	Mediterránea Norte Sistemas de Cable, S.A.
Valencia (capital)	03.04.97 11.04.97	21.10.97	19.12.97	Valencia de Cable, S.A.
Vélez Málaga	12.06.97 20.06.97	14.01.98	06.04.98	Axarquía Telecom, S.A.



Con esta configuración estructural del sector, 1999 ha sido el año en el que, en términos generales «el cable» ha comenzado su andadura propiamente dicha. Los operadores han procedido a la ejecución de las obligaciones asumidas en el marco de sus contratos y a la puesta en marcha de las previsiones contenidas en los respectivos planes de negocio.

En cuanto al grado de concentración del mercado, no se aprecian significativas modificaciones, permaneciendo inalterada la pertenencia de los distintos operadores a las plataformas constituidas a lo largo de 1998. Los operadores siguen vinculados bien a la plataforma liderada por los socios de referencia de RETEVISIÓN, S.A. (Agrupación de Operadores de Cable-AOC), bien a la encabezada por CABLEEUROPA, S.A., o bien a TELEFÓNICA. En cuanto a la composición accionarial de las citadas plataformas conviene hacer referencia, siquiera brevemente, a las implicaciones que, en términos de participaciones accionariales, se han derivado de dos significativas fusiones bancarias llevadas a cabo en 1999:

- El nacimiento del Banco Santander Central Hispano posibilitó la presencia del Banco Central Hispano en el accionariado de los operadores vinculados a CABLEEUROPA, donde el Banco de Santander ostentaba la condición de accionista mayoritario. Para esta segunda entidad bancaria la fusión no hizo sino reforzar su posición en otra de las plataformas de cable, la AOC, en la que ya estaba de forma indirecta, mediante la presencia que a través de ciertas empresas por ella participadas tenía en el capital accionarial de Endesa, socio de referencia de RETEVISIÓN. Además, el Banco Central Hispano (BSCH) era socio de referencia de las eléctricas Endesa y Fenosa.

Así pues, la entidad bancaria resultante quedaba vinculada a dos de las plataformas que compiten en el sector del cable: CABLEEUROPA y AOC. La posición en esta última se vio reforzada en abril de 1999 a resultas de la adquisición de un 5,5% del capital accionarial de RETEVISIÓN, hasta entonces propiedad del Estado.

El acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de julio de 1999 subordinó la aprobación de la fusión por absorción de las entidades bancarias a determinadas condiciones, entre ellas las siguientes:

«Primera.– Cuando el BSCH participe, directa o indirectamente, en dos o más operadores competidores en los mercados de (...) telefonía móvil o en telefonía fija:

Su participación accionarial directa o indirecta sólo podrá ser superior al 3 por 100 en uno de los principales operadores en cada mercado.

Sólo podrá designar representantes en el Consejo de Administración de uno de los principales operadores en cada mercado, ya sea directa o indirectamente, por cuenta propia o a través de pactos con otros accionistas.

(...)».

En cumplimiento de este acuerdo, el BSCH procedió a efectuar las correspondientes desinversiones. Entre otras y a los efectos que aquí interesa, redujo su presencia accionarial en Endesa hasta un porcentaje ligeramente inferior al 3% y se deshizo del 5,5% que había adquirido en Retevisión. Por consiguiente, se ha reducido su presencia en el capital accionarial de los operadores de cable integrados en la AOC.

- Por lo que se refiere a la fusión del Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria (BBVA), en el otoño de 1999, se observa que la primera de estas dos entidades formaba parte del núcleo duro de accionistas de TELEFÓNICA, S.A., lo cual implicaba su presencia en la plataforma liderada por la filial de cable del Grupo Telefónica. Argentaria, por su parte, era socio de referencia tanto de TELEFÓNICA, S.A., como de Endesa, estando por tanto presente en TELEFÓNICA y en la AOC.

Con el nacimiento del BBVA, Argentaria ve reforzada su presencia en la primera de las plataformas mencionadas y el Banco Bilbao Vizcaya, por su parte, accede al accionariado de los

operadores vinculados a la AOC. Al igual que el BSCH, la nueva entidad bancaria está presente en dos plataformas competidoras.

B) Establecimiento de una nueva moratoria: solicitud de los operadores y posicionamiento de la CMT

En febrero de 1999 la AOC solicitó a la CMT que elevase al Ministerio de Fomento y, en su caso, al Gobierno, un Informe en el que se propusiese el establecimiento de una nueva moratoria de 5 años de duración, alargando pues el tiempo de espera (24 meses) que el Ejecutivo había impuesto en su momento a TELEFÓNICA para la penetración en sector del cable, con la salvedad de las demarcaciones en las que los concursos públicos correspondientes hubieran sido declarados desiertos ⁽³³⁾.

A juicio de la AOC, no sólo subsistían las mismas causas que motivaron en su momento la extensión ⁽³⁴⁾, de 16 a 24 meses, de la moratoria inicialmente prevista por el legislador ⁽³⁵⁾, sino que concurrían otras adicionales, de posterior aparición:

- El doble régimen bajo el que se estaban llevando a cabo las negociaciones de interconexión con TELEFÓNICA (la Orden Ministerial de 18 de marzo de 1997 y la Oferta de Interconexión de Referencia).
- La persistencia del desequilibrio tarifario, dado que el bucle de abonado es la principal herramienta competitiva de estos operadores.
- La ausencia de una regulación en materia de financiación del déficit de acceso.
- La demora, hasta el año 2000, del establecimiento de un régimen efectivo de portabilidad numérica.

- La comercialización conjunta de servicios de telefonía fija, acceso a Internet y Televisión por satélite efectuada en ocasiones por empresas pertenecientes al Grupo Telefónica.

- La integración vertical que llevaba a cabo el operador dominante mediante la toma de participaciones accionariales en importantes empresas de telecomunicaciones y del sector audiovisual, a fin de consolidar su posición de dominio o de alcanzar dicha condición.

- La adopción por TELEFÓNICA de tecnología ADSL en relación a su servicio Gigacom C, tanto para interconexión de redes locales (modalidad Ralex), como para servicios multimedia hasta los hogares (modalidad Online).

Como consecuencia de lo anterior, estimaba la AOC que los 24 meses de moratoria concedidos resultaban insuficientes a los efectos de posibilitar el desarrollo de los segundos operadores de telecomunicaciones por cable.

El objetivo que perseguía la AOC era compartido, en lo esencial, por otra de las plataformas competidoras –CABLEEUROPA– que, sin embargo, esgrimía planteamientos diferentes en lo relativo a las condiciones de la nueva moratoria y al marco de encuadre de ésta. Las pretensiones de la segunda plataforma se centraban, únicamente, en aquéllas de sus demarcaciones para las cuales el ya citado período de 24 meses no había permitido a los operadores, de forma real y efectiva, ubicarse en el mercado en condiciones tales que les permitiesen afrontar adecuadamente la futura presencia de TELEFÓNICA en el sector.

CABLEEUROPA citaba dos causas que estaban en el origen de la situación descrita :

- La regulación sectorial de aplicación, que dio origen, en su momento, a una excesiva frag-

(33) Isla de Menorca, Comunidades Autónomas de Castilla-La Mancha, Extremadura y Ceuta y Melilla.

(34) Decisión adoptada en el Consejo de Ministros de 4 de diciembre de 1998. El acuerdo fue hecho público mediante Resolución de la Secretaría General de Comunicaciones de 9 de diciembre de 1998.

(35) Disposición Transitoria primera, apartado 6.b) de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.



mentación en la delimitación de demarcaciones, así como a procedimientos burocráticos incompatibles con una deseable y necesaria eficiencia de actuaciones.

- El ejercicio que diversos Ayuntamientos hacían de sus competencias en materia de acceso al dominio público municipal, dificultando e incluso imposibilitando la ejecución de los proyectos correspondientes al despliegue de red propia, interconexión física con las redes de TELEFÓNICA y colocación de equipos, con la consiguiente incapacidad de los operadores para cumplir los compromisos asumidos.

Por lo que se refiere al posicionamiento de TELEFÓNICA, ésta fundamentaba su oposición al establecimiento de un nuevo período de espera argumentando que ello:

- Supondría la quiebra del marco jurídico de aplicación.
- Perjudicaría seriamente a los usuarios, privándoles de las bondades propias de un mercado competitivo.
- Podría no resultar lo bastante amplio como para garantizar una competencia suficiente, promoviendo asimismo una ineficiencia de actuaciones.
- Dañaría gravemente los derechos adquiridos por TELEFÓNICA en virtud de los contratos concesionales celebrados con la Administración en 43 demarcaciones.
- Subvertiría la legalidad de los otorgamientos de los títulos concesionales, al modificarse las condiciones de adjudicación de las concesiones.
- Induciría al Grupo Telefónica a replantearse su participación en el mercado nacional del cable,

en cuyo caso se limitaría seriamente el desarrollo y la trayectoria del Grupo en España.

La CMT abordó la solicitud de nueva moratoria desde una concreta perspectiva: el beneficio del usuario y el efectivo despegue del sector del cable, en un marco de competencia a largo plazo.

Desde esa óptica, se estimó necesario tener en cuenta la trayectoria seguida hasta la fecha por el sector. Así, a la luz de la información de que se disponía, se entendió que la prórroga concedida en su momento no había intensificado sustancialmente y en términos generales el ritmo de avance de los proyectos de los segundos operadores. El desarrollo del sector se percibía ralentizado. En esa tesitura, no se consideró realista esperar que el establecimiento de una nueva moratoria acelerase suficientemente el despegue del sector.

Por otra parte, TELEFÓNICA se perfilaba como el actor mejor posicionado de cara al despliegue de banda ancha y a la oferta de servicios avanzados de telecomunicaciones.

A la vista de todo ello, si se seguía impidiendo la entrada de TELEFÓNICA, el mercado no alcanzaría el necesario grado de desarrollo en el largo plazo, por lo cual se entendía injustificado continuar posponiendo la necesaria pluralidad de ofertas en el mercado y, por tanto, seguir restringiendo el beneficio del usuario en el corto plazo.

En consecuencia, se decidió ⁽³⁶⁾ no proponer al Ministerio de Fomento ni al Gobierno la concesión de un nuevo período de espera, considerando que el establecimiento de una nueva moratoria no sería compatible con la configuración de un sólido desarrollo del sector a largo plazo ni, por consiguiente, con la optimización del beneficio del usuario.

(36) Resolución de fecha 24 de junio de 1999, relativa al establecimiento de una nueva moratoria en el mercado nacional de los servicios de telecomunicaciones por cable, en el marco de la solicitud presentada por la Agrupación de Operadores de Cable.

C) Cumplimiento de los compromisos asumidos por los operadores de cable

La firma, en su momento, de los respectivos contratos concesionales supuso la asunción de una serie de compromisos de variada índole por los operadores de telecomunicaciones por cable. El grado de cumplimiento de esas obligaciones constituye un indicador ciertamente significativo a la hora de valorar la evolución experimentada por el sector a lo largo del año pasado.

Los parámetros fundamentales para determinar ese grado de cumplimiento de los compromisos asumidos son las inversiones, el despliegue de red, el número de abonados, los ingresos por operaciones y los resultados económicos. La lectura de las cifras ⁽³⁷⁾ permite extraer las siguientes consideraciones relativas a los segundos operadores de cable:

- Por lo que se refiere a las inversiones comprometidas durante 1999, es necesario hacer notar que duplican las efectuadas en el ejercicio anterior. No obstante, el ritmo de inversión presenta un nivel inferior al comprometido.
- El despliegue de red se ha llevado a cabo con un cierto retraso respecto a los niveles de cobertura asumidos por los operadores.
- La captación de clientes que ha tenido lugar en 1999 supone notables avances respecto al número de abonados alcanzado en el ejercicio anterior; sin embargo el nivel de penetración no es el comprometido en los contratos concesionales.
- Tampoco la facturación se ajusta a las previsiones de ingresos contenidas en los respectivos planes de negocios.
- Los segundos operadores se van configurando poco a poco como proveedores globales de ser-

vicios de comunicaciones, con vocación pues de satisfacer las diversas necesidades de comunicación del actual o potencial cliente, aportándole el consiguiente valor añadido.

Por lo que respecta a los operadores vinculados a TELEFÓNICA, cabe señalar que están llevando a cabo actividades de carácter precomercial en algunas demarcaciones, concretamente en aquellas a las que corresponden los siguientes puntos geográficos: Badajoz, Mérida, Toledo, Barcelona, Valladolid y Cádiz.

TELEFÓNICA hace referencia, en la documentación enviada a la CMT, a una serie de factores que habrían afectado a la actividad de los operadores por ella participados:

- La moratoria de 24 meses que impedía su entrada en el sector y que ha seguido siendo efectiva en la mayoría de las demarcaciones, ha impedido adoptar decisiones conjuntas para todo el territorio en 1999, con el consiguiente perjuicio en términos de economías de escala.
- La lentitud de los procedimientos de transformación de títulos habilitantes, sin resolver en 1999, constituye un elemento que ha contribuido a distorsionar el inicio de actividades.
- La evolución tecnológica producida desde las fechas de publicación de la normativa sectorial aplicable ha motivado la adaptación de las propuestas tecnológicas presentadas a concurso y su incorporación a los proyectos técnicos presentados en su momento ante el Ministerio de Fomento. Su aprobación no ha sido aún resuelta. La consiguiente ausencia de autorización para iniciar el servicio habría motivado el carácter precomercial de las actividades de sus operadores.

Con base en estos datos, se puede concluir que a pesar de los avances logrados respecto al ejercicio anterior en términos tanto absolutos como relati-

(37) No se incluyen los datos correspondientes a Euskaltel, S.A., puesto que esta entidad se percibe fundamentalmente como operador global de telecomunicaciones cuya trayectoria no ha estado sujeta, en términos generales, a las vicisitudes que han condicionado la evolución del conjunto de los operadores de cable. El incluir los datos pertenecientes al operador vasco podría ofrecer una imagen distorsionada de lo que es la situación real y generalizada del sector.



vos, el desarrollo experimentado en 1999 por el conjunto del sector no presenta el necesario grado de dinamismo, encontrándose ralentizado. No se aprecian movimientos sustanciales de despegue del mercado, ni por parte de los segundos operadores ni por parte de TELEFÓNICA.

No obstante, toda valoración ha de ser ubicada en su contexto, y el escenario en el que ha ido evolucionando el sector español de cable presenta, desde sus inicios, particularidades que no se deberían ignorar. Al margen de que se estimen más o menos relevantes las justificaciones que los operadores de cable presentan como dificultades, lo cierto es que la trayectoria de este segmento de actividad se ha enfrentado, incluso desde antes de su aparición, a obstáculos que han dificultado seriamente la puesta en marcha y el desarrollo de los proyectos correspondientes.

Así, el acceso al dominio público municipal en la generalidad de los Ayuntamientos es identificado por la práctica totalidad de los segundos operadores como el más urgente de los escollos. En el Informe Anual de 1998 se señalaban dos medidas que podían impulsar el desarrollo de este mercado y contribuir a aliviar las dificultades con las que se estaban encontrando los operadores habilitados. Estas medidas consistían en la adopción de iniciativas, de difícil concreción eso sí, para que las autoridades titulares del dominio público pudieran eliminar las trabas que estos operadores venían encontrando para la instalación de su red, y en mitigar las obligaciones de despliegue de red asumidas por estos operadores al obtener las concesiones del servicio de telecomunicaciones por cable.

Inversión de infraestructuras

Infraestructuras de transporte	20.679
Infraestructuras de distribución	21.853,7
Infraestructuras de conmutación	7.514,8
Inversiones totales ⁽³⁸⁾	112.056,58

Accesos totales (red distribución)

1.649.371

Captación de clientes

Telefonía fija	50.681
Difusión televisiva	102.489
Acceso a Internet	19.533

Ingresos por operaciones

3.097,176

Resultado de explotación

-26.570,213

Resultado neto

-23.920

Respecto a la primera de las medidas, los operadores de cable reconocen que, subsistiendo algunas dificultades con relación al acceso al dominio público, especialmente local, mucho se ha avanzado en este punto, como consecuencia de una mayor concienciación de las autoridades implicadas.

Respecto de la segunda de las medidas, aún se hallan pendientes de transformación buena parte de los títulos de los operadores de cable. En los que ya se han transformado, parece aventurarse alguna matización de las obligaciones asumidas por esos operadores en su oferta.

En este punto, cabe plantearse si la situación de competencia en este mercado, que se caracteriza

(38) Las cifras económicas están expresadas en miles de millones de pesetas.

Este indicador comprende, además de los indicados, diversos conceptos adicionales resultando ser los más importantes:

Acondicionamiento de locales: 4.600 millones de pesetas.

Sistemas informáticos y desarrollo de software: 7.580 millones de pesetas.

Intangible, patentes y marcas: 2.900 millones de pesetas.

Otros: 8.700 millones de pesetas.

Instalaciones técnicas plataforma televisión: 2.781 millones de pesetas.

esencialmente por su articulación con base a la instalación y explotación de una red de telecomunicaciones, que incluye el nivel de acceso y sobre la que pueden ofrecerse una gama completa de servicios de telecomunicaciones, incluidos los de difusión de televisión, justifica el que, de facto, se mantenga una situación de monopolio como la que hoy existe.

Se recuerda que en el momento de aprobarse la Ley de Telecomunicaciones por Cable, la intención del legislador fue propiciar una apertura limitada a la competencia de las redes de telecomunicaciones, creando un modelo de red alternativo al entonces operado en monopolio por TELEFÓNICA. Esta apertura limitada se concretaba en la atribución de derechos de instalación y explotación de una red de telecomunicaciones por cable a un solo operador por cada una de las demarcaciones que al efecto se organizaban en todo el territorio nacional. Al tiempo, se facultaba a TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., para prestar un servicio integrado de telecomunicaciones, también en cada una de las demarcaciones.

Este esquema de competencia limitada ha permitido durante este tiempo que los diferentes operadores de cable hayan podido ir desarrollando e instalando su red, iniciando todos ellos la prestación de los diferentes servicios integrados y explotados a través de ella.

El asentamiento definitivo en el mercado de estos operadores de cable permite cuestionar hoy día la pervivencia y mantenimiento de barreras de entrada y situaciones de ventaja competitiva en el establecimiento y explotación de este tipo de redes de telecomunicaciones. Estas situaciones de ventaja competitiva derivan de la limitación que parece existir en estos momentos para que un operador explotador de red pueda, a través de ella, prestar todos los servicios para los que hoy está habilitado un operador de cable (incluidos los de difusión de televisión).

Sin perjuicio de que el mantenimiento de derechos especiales o exclusivos es contrario tanto a la Ley General de Telecomunicaciones (LGTel) como a las diferentes directivas comunitarias sobre la

materia (véase la Disposición Transitoria primera y el anexo de la LGTel), parece el momento idóneo para abrir este mercado a la competencia de otros operadores, en situaciones de equilibrio y proporcionalidad entre unos y otros. Son varios los factores que avalarían esta tesis. En primer lugar, la inexistencia de limitaciones para el acceso como las que representan, en otros casos, la explotación y uso del espectro radioeléctrico; en segundo lugar, la realidad de la convergencia entre servicios audiovisuales, telemáticos y los clásicos de telefonía, que hace inútil cualquier intento de compartimentar mercados con base a tecnologías concretas; en tercer lugar, la ventaja que para los operadores de cable establecidos ha supuesto la falta de inversiones por parte de TELEFÓNICA en el despliegue de una potente red de cable alternativa y, finalmente, el posible otorgamiento de concesiones de acceso radio a los dos grandes grupos de operadores de cable.

Todas estas circunstancias hacen razonable que otros competidores puedan entrar en el mercado en condiciones similares a las de los operadores instalados, modulando las obligaciones adquiridas por los operadores de cable con compromisos por parte de los nuevos operadores que entren en el mercado.

Por otra parte, deberían analizarse con detalle los compromisos y obligaciones que incumben a TELEFÓNICA en su condición de operadora de cable. No se olvide que las infraestructuras necesarias para soportar las redes de cable de las que disponga esta operadora deben ser suministradas a los operadores de cable que lo requieran, previo el pago de la oportuna contraprestación.

En este sentido, el despliegue por parte de TELEFÓNICA de una red de cable al tiempo de contar con otra red de acceso, constituye una garantía de prestación del servicio por otros operadores que pueden aprovechar, previo pago de su precio, las infraestructuras y cables instalados por TELEFÓNICA.

- Esta apertura a la competencia en el sentido indicado presentaría los siguientes beneficios para la competencia y para los usuarios:

- Potenciaría el despliegue de redes de banda ancha en la parte del acceso a los usuarios, reduciendo, aunque fuera en un primer momento en determinados ámbitos geográficos, esta importante carencia del mercado de infraestructuras.
- Permitiría a algunos operadores maximizar sus inversiones y estimular un mejor aprovechamiento de las redes, permitiendo en la parte del acceso ofrecer una mayor gama de servicios.
- Daría un impulso a los servicios a través del cable, frente a la fuerte tendencia actual de los servicios que usan el espacio radioeléctrico, en el que los límites a la entrada de operadores son evidentes.

2.3. Incidencia en la competencia de la adquisición por los operadores de derechos de paso, derechos sobre instalaciones y compartición de infraestructuras

A) Principios regulatorios básicos

La apertura a la competencia de los servicios y redes de telecomunicación ha tenido un importante impacto en la regulación y gestión de los derechos de paso necesarios para la creación de infraestructuras y redes de telecomunicación. Los legisladores comunitario y nacional, conscientes de que la adquisición de derechos de paso y acceso a las infraestructuras por parte de los nuevos operadores constituía un elemento clave para la apertura de dicho mercado, han previsto determinados mecanismos para facilitar la entrada de aquellos que pretenden establecer y explotar su propia red de telecomunicaciones.

De esta forma, una entidad que desee entrar en el mercado y que opta por la creación y explotación de una red pública de telecomunicaciones, tiene a su disposición determinados instrumentos jurídicos, previstos en la LGTel y en la

normativa de desarrollo, que –en principio–, parecen dar adecuada respuesta a sus necesidades.

Conforme a los pronunciamientos de la CMT reflejados en diversas contestaciones a consultas planteadas por operadores ⁽³⁹⁾, la creación de una red de telecomunicaciones exige contar previamente con los oportunos derechos de ocupación del dominio público y privado. Estos derechos deben ser otorgados por las autoridades administrativas titulares, bien del dominio público, bien de la facultad de incoar y resolver expedientes expropiatorios de bienes de propiedad de los particulares.

El principio que preside la regulación tanto comunitaria como nacional al respecto es el de igualdad de trato en el otorgamiento de derechos de ocupación del dominio público, con supresión de los derechos exclusivos o especiales. Ahora bien, este derecho genérico a la ocupación se ejercita, según lo dispuesto en el artículo 46 del reglamento de desarrollo del Título III de la LGTel, mediante una solicitud de ocupación concreta de bienes que el propio operador dirija a la administración titular del dominio. La legislación sobre telecomunicaciones vigente prevé un procedimiento singular de ocupación de bienes concretos, en el que se aplicará posteriormente la legislación sectorial (de régimen local si se trata de ocupación de bienes de dominio público local) –art. 45 de la LGTel y 46 del RSU–. Y ello sin perjuicio de la necesidad de contar siempre con un informe previo del órgano competente del Ministerio de Fomento (de 1999) que acredite que el operador cumple las condiciones exigidas en el artículo 44 de la LEY GENERAL y que el proyecto específico de ocupación de bienes de dominio público que el operador ha presentado ante la Administración titular es coherente con las previsiones de extensión y delimitación geográfica previstas en el proyecto técnico de la licencia individual.

(39) Acuerdo por el que se aprueba la contestación a la consulta del Ayuntamiento de Barcelona sobre compartición de infraestructuras de 28 de enero de 1999, Acuerdo por el que se contesta la consulta de Cable i Televisió de Catalunya sobre compartición de infraestructuras de 4 de marzo de 1999.



B) Dificultades advertidas en el ejercicio de estos derechos

Planteados los principios básicos que rigen la regulación de los derechos de ocupación y de uso compartido, conviene examinar, sin ánimo de ser exhaustivos, los principales problemas de índole práctico que suscita su ejercicio y que han sido bien puestos de manifiesto por los operadores, bien detectados por la CMT en ejercicio de sus funciones.

a) Con respecto a los derechos de ocupación del dominio público

En 1998 ya se manifestaron algunos problemas con relación a la concesión de las autorizaciones de ocupación o uso del dominio público por las autoridades administrativas titulares de dicho dominio o con la incoación del correspondiente expediente de expropiación forzosa para la ocupación del dominio privado.

Estas trabas se concretaban, por un lado, en la extrema dificultad que suponía para los operadores durante 1998 el reconocimiento de los derechos de ocupación concreta y, por otro, en la discriminación entre operadores resultante de la diferencia de criterios de unas Administraciones a otras (sobre todo las locales) en cuanto a los procedimientos y condiciones de la ocupación. Ambos obstáculos han seguido en 1999 procesos de signo diferente; la obtención de los títulos para la ocupación ha dejado de ser el problema más importante (sin haber desaparecido), trasladándose las dificultades mayores hacia los procedimientos y condiciones que las Administraciones públicas pretenden imponer al ejercicio de ese derecho.

En este sentido, la gestión urbanística y medioambiental permite introducir legítimamente limitaciones al ejercicio de los derechos de ocupación, confiriéndoles en consecuencia un muy importante valor económico para las Administraciones titulares. Estas limitaciones, necesarias en ocasiones, tienen el riesgo (advertido a lo largo de 1999) del resurgimiento de derechos especiales o exclusivos conferidos por vía de

convenios celebrados con operadores determinados, lo que implicaría una clara violación de los principios de objetividad y no discriminación que presiden toda la actividad administrativa en esta materia. El mecanismo de compartición de infraestructuras cobra entonces todo su valor como garantía de la igualdad de condiciones de los operadores en el mercado, tal y como se analiza en el epígrafe siguiente de este apartado.

Estas dificultades se extienden además a segmentos en los que ha ido apareciendo la competencia en este año. Es el caso del ejercicio del derecho de ocupación del dominio público para la instalación y explotación de terminales de uso público en vía pública (comúnmente, cabinas públicas). En efecto, durante 1999 se ha acusado una falta de criterios claros y uniformes por parte de los titulares del dominio público a la hora de autorizar el derecho al uso del dominio público viario para la instalación de cabinas. En unos casos, la Administración titular del dominio ha procedido a la convocatoria de concursos públicos a los que se han presentado todo tipo de operadores e interesados; en otros supuestos, el instrumento elegido ha sido el de los convenios entre la Administración y los interesados en la instalación de cabinas públicas.

También ha existido disparidad de criterios en cuanto al ámbito temporal del derecho al uso del suelo municipal otorgado y el carácter exclusivo del otorgamiento de concesiones de uso de la vía pública para la instalación de teléfonos públicos de pago.

La CMT ha tenido ocasiones de pronunciarse durante 1999 en relación con la instalación de cabinas públicas, dando respuesta a varias consultas formuladas por operadores. En ellas, se ha puesto de manifiesto que la instalación y explotación de terminales de uso público en zonas de dominio público no debe ser, por sí misma, objeto de licencia ni de autorización, en la medida que esta actividad no puede calificarse como de telecomunicaciones, por cuanto simplemente consiste en poner a disposición del público un equipo terminal telefónico a cambio de una contraprestación económica; el servicio

de telecomunicaciones, en este caso el servicio telefónico, lo presta el licenciatario con el que el explotador de la cabina debe contratar el correspondiente servicio.

Esta consideración es, sin embargo, sólo de aplicación a todo aquel explotador de una cabina que no cuente con una licencia de telecomunicaciones de tipo A o B, por cuanto si se trata de un operador de esta naturaleza, el ejercicio de la actividad amparada por su licencia incluye tanto la explotación del equipo terminal como la prestación del servicio telefónico, sin que ambas actividades se presten de modo separado.

En este sentido, la Orden de 22 de septiembre de 1998, que establece el régimen jurídico de las licencias individuales para prestar servicios telefónicos, confiere a los licenciatarios de tipo B1 el derecho genérico de ocupar dominio público para instalar y explotar terminales de uso público, derecho cuyo ejercicio requiere una autorización de uso que habrá de otorgarse con arreglo a la legislación local y de acuerdo con los principios de igualdad de trato y no discriminación. Este derecho, sin embargo, no excluye la posibilidad de que otros puedan ocupar este mismo dominio público con idéntica finalidad. Por el contrario, en el caso de las licencias de tipo A, la Orden no otorga este derecho; tan solo establece que sus titulares podrán ocupar dominio público con esa finalidad previo acuerdo con la Administración titular, que en este caso decidirá conforme a la normativa que regule con carácter general la ocupación del dominio público.

b) Con respecto al uso compartido de infraestructuras

A lo largo de 1999 las dificultades de la aplicación práctica de las previsiones contenidas en la LGTel a propósito de la compartición de infraestructuras han ido presentándose con claridad. Se han puesto en marcha en este ejercicio los primeros proyectos de ocupación que han dado lugar a la apertura del procedimiento de compartición previsto en la Ley, lo que permite identificar ya claramente los problemas concretos a abordar.

En el uso compartido de las infraestructuras ya instaladas parece que no se han detectado conflictos importantes, permaneciendo inédita aún esta posibilidad que, sin duda, hará aflorar nuevas dificultades.

En lo que afecta al uso compartido de nuevas infraestructuras a instalar, la LGTel recoge un procedimiento por el cual, previamente a la resolución que pueda dictar el órgano competente sobre la ocupación del dominio público o privado, se realiza una consulta a los diferentes operadores de redes públicas de telecomunicaciones interesados en la utilización compartida y se fija un plazo a tales interesados para que negocien las condiciones de la compartición, previendo que, caso de no existir acuerdo en un determinado plazo, resolverá, finalmente, la CMT.

El procedimiento previsto, si bien contiene las líneas generales que han de seguirse a la hora de ejercer el derecho al uso compartido, presenta sin embargo notables dificultades de aplicación práctica. Así, las principales dificultades que podrían producirse derivarían del gran número de operadores que pudieran estar interesados en la compartición de infraestructuras y del escaso margen temporal para negociar las condiciones técnicas, económicas y jurídicas de la misma, tanto en cuanto al momento inicial en que se va a proceder a la instalación que soporte su uso compartido como en cuanto a las condiciones que se aplicarán durante el tiempo de la coutilización.

Dicha dificultad se ve agravada por la falta de criterios claros en la regulación vigente sobre, por ejemplo, la extensión del derecho de uso compartido o el reparto de costes derivados de la ejecución de la canalización compartida y de promoción y dirección de la obra, todo lo cual está produciendo discrepancias que impiden el acuerdo y retrasan el ejercicio del derecho a la compartición.

Es más, los diferentes intereses (encontrados, en ocasiones) entre el operador que ejerce el derecho de ocupación y demás los interesados en la compartición, en aspectos tales como la designación del constructor, la responsabilidad de la

obra, o la distribución y reparto de funciones que corresponden a cada fase de construcción de la infraestructura, pueden hacer inoperante la consecución de un acuerdo, paralizando y retrasando el ejercicio del derecho del operador beneficiario de la ocupación a instalar su red de telecomunicación.

Es por ello que ha aparecido como esencial la definición de unos criterios generales, asentados en el espíritu y objetivos de la LGTel y de las directivas comunitarias, que constituyan el marco adecuado y flexible de resolución de los conflictos que se planteen y que puedan, además, prevenirlos a medida que los operadores vayan incorporándolos a sus negociaciones de compartición. Así, en un marco presidido por la libertad de pactos y por tanto por un criterio de intervención mínima y de proporcionalidad, resulta esencial la definición de aspectos clave para la articulación de los mecanismos de compartición tales como:

- Ámbito de la compartición.
- Posición de los sujetos interesados en el uso compartido.
- Equilibrio entre los intereses de la compartición y los de ejecución de la obra para el efectivo despliegue de las redes.

C) Soluciones que se proponen

a) Respecto de la ocupación del dominio público para la instalación y explotación de terminales de uso público en vía pública

Pareciera que muchas de las dificultades que han sido comentadas provienen del insuficiente conocimiento de las implicaciones que el nuevo régimen jurídico de las telecomunicaciones ha tenido sobre la gestión del dominio público. Las autoridades titulares del dominio público necesitan conocer el modelo de regulación previsto en la legislación sobre telecomunicaciones y que se superpone a la normativa concreta del régimen del uso y disfrute de bie-

nes de dominio público, ya no sólo de ámbito local sino estatal.

En definitiva, como primera medida parece necesario explicar cómo la normativa sectorial ha reconocido a unos agentes en el mercado un genérico derecho a ocupar el dominio público, sea local o estatal, para que luego dichas autoridades puedan determinar cómo se ejercitan dichos derechos, teniendo presente que las condiciones que pudieran imponer para el uso del dominio público deberán ser transparentes y no discriminatorias.

El principio que preside la regulación tanto comunitaria como nacional al respecto es el de igualdad de trato en el otorgamiento de derechos de ocupación del dominio público, con supresión de los derechos exclusivos o especiales. Ahora bien, existen limitaciones al ejercicio de ese derecho de ocupación del dominio público reconocido por igual a todos los proveedores de redes públicas de telecomunicaciones, limitaciones derivadas de exigencias esenciales sobre todo en materia de protección del medio ambiente y de objetivos de ordenación del territorio y urbanismo.

El principio de igualdad de trato incide tanto en el tratamiento de los derechos de ocupación de nueva creación como en el de los derechos de que disfrutaban ya, bajo el régimen vigente antes de la liberalización, los operadores con derechos exclusivos o especiales, lo que plantea la cuestión de la compartición de infraestructuras y derechos de ocupación. Este derecho se ejercita, según lo dispuesto en el artículo 46 del Reglamento de desarrollo del Título III de la LGTel, mediante una solicitud de ocupación concreta de bienes que el operador dirija a la Administración titular del dominio. Es decir, las disposiciones referidas prevén un procedimiento singular de ocupación de bienes concretos, en el que se aplicará posteriormente la legislación sectorial (de régimen local si se trata de ocupación de bienes de dominio público local) sin perjuicio de la necesidad de contar siempre con un informe previo del órgano competente del Ministerio correspondiente que acre-

dite que el operador cumple las condiciones exigidas en el artículo 44 de la Ley General y que el proyecto específico de ocupación de bienes de dominio público que el operador ha presentado ante la Administración correspondiente es coherente con las previsiones de extensión y delimitación geográfica previstas en el proyecto técnico de la licencia individual.

En el caso de la legislación de régimen local, el artículo 45 de la LEY GENERAL precisa que «las autorizaciones de uso (de dominio público local) deberán otorgarse conforme a lo dispuesto en la legislación de régimen local».

La categoría jurídica considerada para la ocupación concreta de bienes de dominio público local es la «autorización de uso», que dentro del marco jurídico que constituye el ordenamiento de las entidades locales no puede equipararse a la figura de la concesión propia del régimen de uso privativo del dominio público. En este sentido, la indicación de que el régimen aplicable debe ser el de una autorización de uso tiene como corolario el que ese uso pueda ser compartido con otros operadores de telecomunicaciones o de sectores estratégicos, con derechos genéricos de ocupación del dominio público, a diferencia del régimen concesional, que no habilita para esta compartición.

En conclusión, para operadores de tipo B (y entre ellos obviamente los obligados a prestar el servicio universal), el régimen de ocupación de dominio público se articula mediante un reconocimiento genérico en su licencia individual y en una autorización singular otorgada de conformidad con la normativa de régimen local. No obstante, ha de tenerse en cuenta que tanto la LGTel como el Reglamento desarrollo del Título III de esta última Ley disponen que la Administración titular del dominio público podrá poner condiciones y requisitos para la ocupación de dicho dominio, las cuales serán en todo caso transparentes y no discriminatorias.

En consecuencia, los operadores de tipo B a los que les sea de aplicación el régimen descrito no necesitan participar en un procedimiento de

concurso público para ocupar el dominio público concreto, sino que basta que formulen una solicitud particular que dará lugar a la tramitación de un expediente de autorización singular.

Por otro lado, la Administración titular del dominio debería realizar un esfuerzo de racionalización de las diferentes peticiones que se dirigen por parte de los operadores que desean instalar cabinas públicas en vía pública. Como primer paso para ello, las autoridades titulares del dominio público deben planificar o diseñar su espacio público a efectos de la instalación de cabinas. Así, una vez determinado a priori la ubicación y necesidad de un número determinado de cabinas públicas, se trataría de examinar qué operadores van a instalar y explotar los terminales en dichas ubicaciones. El mecanismo jurídico adecuado para aquellos solicitantes que no tengan reconocido el derecho de ocupación del dominio público sería el establecido por la legislación de régimen local.

En cambio, para quienes tengan reconocido un derecho genérico a la ocupación del dominio público, el instrumento jurídico adecuado será una autorización de uso que lleva implícita la instalación de una red de telecomunicación pública en la que se inserta el terminal telefónico público. Cabría, igualmente, examinar la posibilidad de compartir ubicaciones o terminales en el mismo poste o cable pertenecientes a diferentes operadores.

b) Respeto del derecho al uso compartido de infraestructuras

Como se ha comentado, las principales deficiencias que pudieran producirse en torno a la aplicación del derecho al uso compartido de infraestructuras provienen, en general, de la falta de criterios claros en torno a diversas cuestiones clave. Esta circunstancia, unida a la posible existencia de un gran número de peticiones de operadores interesados en la compartición y a los diferentes intereses de los operadores involucrados, podrían hacer inviable o al menos retrasar la creación de infraestructuras de tele-

comunicaciones alternativas, restringiendo la libre competencia en este mercado.

Además de la definición de los principios generales señalados, y en la idea de prevenir los conflictos, podría resultar conveniente la redacción de un modelo de acuerdo marco que fijara las condiciones generales de uso compartido de las infraestructuras, y que sería adaptado por los operadores para cada caso concreto de compartición. Este acuerdo-tipo podría servir como base para la consecución de unas negociaciones rápidas, integradoras de los diversos intereses, y que permita promover la existencia de una competencia sana y leal entre operadores de telecomunicaciones.

En todo caso, dicho acuerdo-tipo debería recoger condiciones de uso compartido de infraestructuras basadas en criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios y proporcionales al objetivo perseguido; en este sentido, debería preverse lo relativo a la extensión del derecho de uso compartido, al reparto de costes, al establecimiento de garantías frente al constructor de la obra, a las condiciones para el suministro de los materiales de obras, a la designación del contratista y a las condiciones de ejecución de la obra.

En cuanto a la intervención de los gestores de dominio público en esta materia parece que ya han surgido iniciativas en algunos territorios, en este caso, entre las autoridades titulares del dominio público y los operadores, con objeto de alcanzar convenios para la ocupación del dominio público en los que se trata de compatibilizar los objetivos de desarrollo urbanístico y de ordenación de territorio, los intereses municipales y de desarrollo de las ciudades, con la entrada de nuevos operadores en el mercado de redes de telecomunicación en igualdad de condiciones, sin perjuicio de la preponderancia de un proyecto inicial, al cual se sumen otros interesados en la compartición.

La generalización de dichos convenios para la instalación y despliegue de red, tanto a nivel local, comunitario o estatal, podría resultar beneficioso para el desarrollo de un mercado en libre competencia, siempre y cuando el otorgamiento del derecho a la ocupación del dominio a un operador conlleve la imposición de condiciones de acceso a las infraestructuras no discriminatorias y transparentes para otros operadores interesados. En este sentido, habría de preverse una consulta pública a fin de que los demás operadores manifestaran su interés en la utilización conjunta de la infraestructura, de manera que dichos convenios no se conviertan en mecanismos de establecimiento de derechos especiales o exclusivos prohibidos por la legislación comunitaria y nacional y absolutamente contrarios a la razón de ser de la compartición. Por esta razón, tales convenios merecen una especial vigilancia en estos momentos.

2.4. Las empresas de servicio con infraestructuras físicas de carácter continuo: operadores de viales

Ya en el año 1998 se evidenciaron los problemas relacionados con las redes de telecomunicaciones de las empresas que disponían de ellas en autoprestación y como instrumento de control de su actividad principal. Empresas ⁽⁴⁰⁾ de suministro eléctrico, agua o gas, concesionarios de autopistas, empresas o entidades propietarias de infraestructuras ferroviarias, son algunos ejemplos de esta realidad.

La voluntad de operar en el mercado de las telecomunicaciones por parte de estas empresas es perfectamente legítima en un mercado liberalizado. El problema surge si las mencionadas entidades pretenden desplegar su actividad sin adaptarse a las nuevas reglas del juego impuestas por el legislador y consagradas en la LGTel.

(40) La lengua inglesa ha acuñado el término «*utility*» para referirse a este tipo de empresas. El castellano no dispone de un equivalente y la traducción directa es poco o nada significativa. Dado que lo que caracteriza a estas empresas es que todas ellas prestan servicios sobre infraestructuras físicas de carácter lineal extendidas a lo largo de viales bien acotados, se hace referencia a ellas como «operadores de viales».



No ha planteado problemas la explotación de esas redes en autoprestación sujeta a una autorización general de tipo B o una licencia individual de las previstas en el Capítulo IV de la Orden de 22 de septiembre de 1998 cuando los servicios en autoprestación se soporten en una red privada radioeléctrica (durante 1999 han sido 17 las empresas fundamentalmente dedicadas al suministro eléctrico que han solicitado estos títulos).

Sin embargo, la situación es diferente cuando estas empresas deciden colocar en el mercado de las redes y servicios de telecomunicaciones bien su infraestructura, sobrante o de nueva creación, bien los derechos de ocupación de la propiedad pública o privada adquiridos para el ejercicio de la actividad de interés económico general que tienen atribuida, además, como derecho exclusivo o especial.

En uno y otro caso, el régimen previsto en la legislación sectorial de telecomunicaciones les resulta de plena aplicación, lo que supone la exigibilidad del correspondiente título habilitante de los previstos en la LGTel y sus normas de desarrollo.

En este sentido, se ha desarrollado durante 1999 un importante esfuerzo por parte de la CMT consistente en informar a los operadores de viales sobre el nuevo marco normativo, instando a que se acomodaran a las exigencias normativas que en cada caso fueran de aplicación.

Son dos los ámbitos en los que pueden estas empresas establecer y desarrollar actividad de telecomunicación:

- Uno, en el que utilicen su red en régimen de autoprestación

- Otro, en el que exploten la red prestando servicios a terceros.

En ambos es necesario un título habilitante.

En lo que al primer supuesto se refiere, es necesario tener en cuenta que los servicios de telecomunicación se prestan dentro de la empresa exclusivamente; por lo tanto, la red creada por el operador de viales en la que se soportan tiene la consideración de «privada», en tanto que en ella no se prestan servicios disponibles al público. (Anexo de definiciones de la LGTel) En estas circunstancias, el título habilitante que se adapta a esta situación es la autorización de tipo B, que «habilita para el establecimiento y explotación de redes privadas».

No obstante, cuando los servicios en autoprestación se soporten en una red privada radioeléctrica será necesaria la obtención de una licencia individual (art. 15 de la LGTel) de las previstas en el Capítulo IV de la Orden de 22 de septiembre de 1998 por el que se regula el régimen aplicable a las licencias individuales.

Tan solo están exentos de la necesidad de la autorización general citada las Administraciones Públicas o Entes Públicos de ellas dependientes, incluso cuando estas redes privadas sean radioeléctricas (art. 7.3 de la LGTel).

Durante 1999 diecisiete empresas ⁽⁴¹⁾, fundamentalmente dedicadas al suministro eléctrico, han solicitado la autorización de tipo B contemplada.

Frente a la autoprestación, nos encontramos a entidades que, además, quieren utilizar su infraestructura sobrante o crear nueva para pres-

(41) BARRAS ELÉCTRICAS GALAICO-ASTURIANAS, S.A.
 COMPAÑÍA SEVILLANA DE ELECTRICIDAD, S.A.
 ELECTRA DE VIESGO, S.A.
 ELÉCTRICAS REUNIDAS DE ZARAGOZA, S.A.
 EMPRESA NACIONAL HIDROELÉCTRICA RIBAGORZANA, S.A.
 ENAGÁS, S.A.
 ENDESA, S.A.
 FUERZAS ELÉCTRICAS DE CATALUÑA, S.A.
 GAS Y ELECTRICIDAD, S.A.

(22/04/99)
 (18/02/99)
 (08/04/99)
 (25/02/99)
 (18/02/99)
 (07/10/99)
 (18/02/99)
 (18/02/99)
 (18/02/99)



tar servicios de telecomunicaciones a terceros. En estos casos, además de la autorización de tipo B, es necesario obtener un nuevo título que ampare la prestación de servicios a terceros, sin que en este supuesto la naturaleza pública del prestador le exima de esta obligación (art. 7.3 de la LGTel)

En este caso la actividad de estas empresas se debe desarrollar al amparo de la licencia individual de tipo C1 o B1 que permite establecer una red pública de telecomunicaciones y explotarla. Esta explotación comprende no solo la posibilidad de alquilar capacidad de transmisión, sino también la de alquilar la llamada «fibra oscura» (instalación susceptible de ser utilizada como infraestructura de telecomunicación).

El concepto de la fibra oscura resulta interesante porque constituye el objeto que inicialmente han querido poner en el mercado la mayor parte de los operadores de viales, argumentando que, en defecto de «iluminación», no se está ante una red de telecomunicaciones y que, por lo tanto, el alquiler de esta fibra óptica sobrante no debiera estar sometido a la necesidad de título habilitante.

La fibra óptica aisladamente considerada no constituye una red de telecomunicación, pero sí es uno de los elementos que la integran y no tiene otro uso que no sea el de servir junto con otros a la creación de una red de telecomunicaciones (42).

En este sentido, hay que tener en cuenta que la creación de una red de telecomunicaciones,

cuando lleva consigo un régimen de ocupación de la propiedad pública y privada, presupone el contar preceptivamente con una licencia de las previstas en la LGTel (43). En concreto, dentro de las categorías de licencias reconocidas en la Orden de Licencias figuran expresamente las licencias de tipo C o B destinadas a la creación y explotación de redes públicas, que conceden como derechos del licenciatario los de ocupación del dominio público y privado necesario para construir dicha red. Esto es, como corolario de la licencia y siempre que así lo solicite el usuario, tiene reconocido el licenciatario el derecho a ocupar el dominio público para instalar su red.

Este derecho que se le reconoce obedece, como sucede en otros sectores estratégicos, a la circunstancia de que la red instalada presenta la naturaleza de una «red pública» de telecomunicaciones, con consecuencias inherentes a esta «*publicatio*» (no discriminación en su uso, cumplimiento de ciertas obligaciones de servicio público...).

Si se admite que lo construido no es una red de telecomunicaciones y por consiguiente no debe estar sujeto a licencia, ¿en base a qué título los operadores de viales han podido ocupar el dominio público para construir la red de fibra óptica, que, se reitera, no puede servir a otra finalidad que las telecomunicaciones?

La Disposición Adicional sexta de la Ley 48/1998, de 30 de diciembre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y las telecomunicaciones, por

HIDROELÉCTRICA DEL CANTÁBRICO, S.A.	(08/04/99)
IBERDROLA, S.A.	(18/02/99)
RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA, S.A.	(07/10/99)
REPSOL PETRÓLEO, S.A.	(07/10/99)
REPSOL QUÍMICA, S.A.	(16/06/99)
SALTOS DEL NANSÁ, S.A.	(22/04/99)
UNIÓN ELÉCTRICA DE CANARIAS, S.A.	(25/02/99)
UNIÓN ELÉCTRICA FENOSA, S.A.	(04/03/99)

(42) De acuerdo con el anexo de la Ley General de Telecomunicaciones se entiende por red de telecomunicación «los sistemas de transmisión y cuando proceda, los equipos de conmutación y demás recursos que permitan la transmisión de señales entre puntos de terminación definidos mediante cable o medios ópticos o de otro tipo».

(43) Sentencia de la Audiencia Nacional (Sección Octava de la Sala de lo Contencioso-Administrativo) de fecha 1 de marzo de 2000, recaída en el Recurso 0800/1999, presentado por Saltos del Nansa, S.A., contra la Resolución del Consejo de la CMT de fecha 22 de abril de 1999.



la que se incorporan al ordenamiento jurídico español las Directivas 93/38/CEE y 92/13/CEE, establece:

«Todos los operadores, debidamente habilitados, que instalen redes de telecomunicaciones o presten servicios de telecomunicaciones tendrán, a estos efectos, los mismos derechos en relación con la ocupación del dominio público o de la propiedad privada, en los términos establecidos en la LGTel y en sus normas de desarrollo, con independencia de que realicen cualquier otra actividad adicional».

De este precepto se desprende que la adquisición y ejercicio de derechos de ocupación del dominio público o privado, con el objetivo de instalar redes o prestar servicios de telecomunicaciones deberá realizarse en los términos establecidos en la LGTel y normas de desarrollo, en las cuales se vincula esa adquisición y ejercicio en el marco de una licencia.

Es preciso resaltar la razón de ser última de tal régimen, que no es otra que garantizar la igualdad de condiciones de los operadores respecto del ejercicio de unos derechos, los de ocupación, limitados por razones de interés general en muchos casos, y cuyo disfrute es tratado por la legislación sectorial de telecomunicaciones con mecanismos que evitan que se convierta en germen de posiciones indebidamente privilegiadas proscritas por la legislación comunitaria y nacional.

La afirmación anterior es especialmente relevante respecto de las empresas que, al amparo de los objetivos de interés público que están obligadas a cubrir, han recibido y disfrutaban de derechos especiales o exclusivos en ciertas áreas de actividad conceptuadas como de interés económico general, y cuya sustracción al régimen sectorial, si participan con su actividad en el sector de telecomunicaciones, daría lugar a un ejercicio privilegiado de estas actividades sin el control que permiten la aplicación de las obligaciones exigibles al resto de operadores en la misma actividad.

Los derechos de ocupación para la instalación y explotación de redes de telecomunicaciones tienen y son al tiempo contrapartida de las obligaciones de servicio público que se imponen en la legislación de telecomunicaciones a los operadores, y su ejercicio está sujeto a condiciones que garanticen la igualdad de estos los operadores en su ejercicio, especialmente a través de la figura de la compartición. Permitir que derechos reconocidos y ejercidos e infraestructuras creadas para el servicio concreto que los operadores de viales gestionan se trasvasen incondicionalmente al ámbito de las telecomunicaciones implicaría crear unas posiciones privilegiadas que son definitivamente distorsionadoras de la competencia.

La legislación comentada viene a ratificar el principio de igualdad de trato entre operadores de telecomunicaciones, aunque esos operadores se dediquen a realizar otra actividad, incluso como principal, cual puede ser la eléctrica. En consecuencia, todo operador de viales, para ejercitar los derechos de paso que se reconocen legalmente, si desea instalar líneas y equipos para su explotación como servicio de telecomunicaciones, deberá contar con la oportuna licencia individual en la que se le reconozcan genéricamente los derechos de ocupación del dominio público y privado. Además, deberá cumplir el resto de exigencias de la normativa de telecomunicaciones para la ocupación concreta del bien de dominio público (arts. 44 a 46 de la LGTel; arts. 44 a 47 del Reglamento del Servicio Universal).

Cuando se ejercitan derechos de paso, reconocidos por legislaciones especiales, para la instalación de equipos y líneas de telecomunicaciones a fin de destinarlos al servicio propio de explotación, no serían extensibles los razonamientos anteriores y, por tal razón, el operador de viales podría ejercitar esos derechos sin limitación alguna desde el punto de vista de la normativa de telecomunicaciones.

Por consiguiente, no podría ocupar el dominio público o la propiedad privada con la finalidad de instalar una red o prestar servicios de teleco-

municaciones que no fueran en autoprestación amparándose en aquellos derechos que le correspondan en razón de que se realice cualquier otra actividad distinta a las telecomunicaciones. En especial, esto es aplicable a las empresas que tienen derechos de ocupación del dominio público o de la propiedad privada por razón de sus actividades en los sectores del agua, la energía y los transportes.

Si dichas empresas utilizan sus redes de telecomunicaciones no sólo en régimen de autoprestación, sino también frente a terceros, necesitarán obtener una licencia de tipo B1 o C1, y solicitar que se declare el derecho de ocupar el dominio público o la propiedad privada, comprometiéndose a asumir las obligaciones de servicio público que les sean impuestas, conforme a lo establecido en el artículo 26.3 de la Orden de Licencias.

Por último, la justificación de la licencia B1 o C1 como única vía posible para que los operadores de viales puedan explotar la red o parte de sus elementos instalados haciendo uso de derechos de ocupación reconocidos por otras normas sectoriales, reside en que la LGTel sólo reconoce derecho de ocupación a estas categorías de títulos habilitantes.

Durante 1999, dos operadores de viales han solicitado y obtenido título para utilizar su infraestructura de telecomunicaciones sobrante y crear nueva ofreciéndosela a terceros, tanto en forma de fibra óptica ⁽⁴⁴⁾ como de capacidad de transmisión (alquiler de circuitos): RENFE el 21 de diciembre y DESARROLLO DEL CABLE, S.A. (heredera de los activos de red de telecomunicaciones de ENAGÁS –GRUPO GAS NATURAL–) el 2 de diciembre. En ambos casos el título otorgado es una licencia individual de tipo C1.

En el caso de DESARROLLO DEL CABLE, S.A., nos encontramos con un ejemplo de entrada en el mercado de las telecomunicaciones en el que una empresa de transporte de gas crea para aquella actividad un ente con personalidad

jurídica diferenciada, de manera que se garantiza una separación nítida entre la explotación principal y la prestación de telecomunicaciones a terceros. La nueva empresa adquiere la propiedad de la red de telecomunicaciones, que hasta ahora pertenecía al operador de viales, y la explota comercialmente.

Dado que DESARROLLO DEL CABLE, S.A., ha adquirido una red construida en ejercicio de derechos especiales de ocupación de la propiedad pública y privada, se incorpora en su licencia una cláusula que determina que las obligaciones de servicio público que pudieran establecerse como consecuencia del ejercicio de estos derechos por ENAGÁS, recaerá ahora sobre la nueva empresa que adquiere la red:

«El uso de los derechos de ocupación del dominio público privado, amparado por la LGTel o por otras leyes especiales para la construcción de aquella parte de la red adquirida en propiedad por DESARROLLO DEL CABLE, se considera ejercido por el titular de la presente Licencia a los efectos de lo previsto en el artículo 44.2, párrafo segundo, “in fine”, del Reglamento de Servicio Universal».

Este ejemplo de DESARROLLO DEL CABLE resulta original y presenta una solución sin duda interesante para aquellos operadores de viales pendientes de presentar ante la CMT su petición de Licencia individual para actuar en el mercado.

Durante el año 2000, la labor de la CMT se doblará. Frente a la tarea de informar a los operadores de viales sobre sus posibilidades y cauces legales (iniciada ya en 1998) se impulsará una política de control tendente a detectar y hacer desaparecer el desarrollo de actividades de telecomunicaciones sin poseer título habilitante, basada en el seguimiento del origen de las redes que utilicen los operadores con título para crear infraestructuras

(44) Sin equipos de conmutación o transmisión, recepción o procesado de señales..



2.5. Interconexión y acceso

A) Interconexión

También en interconexión puede decirse que 1999 ha sido el ejercicio en el que los auténticos problemas prácticos y el acierto de las soluciones adoptadas aparecen de modo evidente, lo que permite reflexionar sobre las medidas de futuro más necesarias.

En primer lugar, se ha puesto a prueba la aplicación de la Oferta de Interconexión de Referencia (OIR). Así como en 1998 no podía apreciarse la aceptación generalizada de los operadores entrantes a las condiciones establecidas en la OIR aprobada por la CMT, puede decirse que durante 1999 ha sido la referencia clave para las condiciones establecidas en la interconexión con la red de TELEFÓNICA en la mayor parte de casos.

En 1999 la CMT ha resuelto numerosos número conflictos de interconexión con dos objetivos básicos: garantizar del modo más rápido y efectivo que la interconexión se produce (para lo cual la adopción de medidas cautelares se ha revelado mecanismo esencial) y respetar en toda la medida posible el ámbito de acuerdo entre las partes, es decir, con la intervención mínima, confiriendo para ello, en ocasiones, el carácter de solución provisional a las condiciones ofrecidas por una u otra de las partes hasta la conclusión de un acuerdo definitivo y sometiendo siempre la solución a una posterior modificación por acuerdo entre las partes.

En cuanto a los jurídicos de la aplicación de la OIR, aspectos como las condiciones mínimas exigibles a TELEFÓNICA por cualquier operador (a falta de pacto mejor o hasta tanto éste pueda alcanzarse) y mediante simple comunicación de su aceptación, o su aplicabilidad incondicionada a requisitos ajenos al derecho y la obligación de interconexión (como el tipo de título obtenido por el operador que lo solicita) han sido objeto de pronunciamientos de doctrina constante por parte de la CMT y no es previsible que generen problemas en lo sucesivo.

Lo mismo puede decirse del tratamiento confidencial del contenido de los acuerdos de interconexión concluidos, cuestión respecto a la cual la filosofía de la CMT es también constante: respeto de la confidencialidad hasta donde sea posible, sin perjudicar el derecho de los demás operadores a contar con información suficiente para obtener un trato no discriminatorio por parte de Telefónica, lo que desde muy pronto se ha revelado necesario en materia de precios.

Es importante destacar que en esta materia además se han pronunciado diferentes sentencias de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional (Sección 8.ª). Por todas, la Sentencia de fecha 29 de febrero del 2000, recaída en el Recurso n.º 494/1999, señala en su Fundamento de Derecho primero que «es patente que la Comisión tiene competencias con carácter irrenunciable para hacer pronunciamiento sobre la confidencialidad de los documentos sometidos en que se formalizan los Acuerdos de Interconexión».

Este período permitirá evaluar el contenido de los diferentes acuerdos comunicados a la CMT, que son objeto de análisis desde la perspectiva de su respeto a las reglas de competencia y a la interoperabilidad de los servicios.

En cuanto a las condiciones técnicas ofrecidas en la OIR de 1999, se han presentado algunos elementos generadores de discrepancia, bien por su propia aplicación en solitario, bien por su combinación con las previsiones normativas o de otro orden con las que han debido combinarse; algunos de estos efectos han estado en la base de las modificaciones introducidas en la OIR para el ejercicio 2000.

Merecen una mención especial en este Informe las planteadas por el número mínimo de puntos de interconexión (PdI's) necesarios para cursar todo tipo de tráficos, el esquema de servicios de red inteligente, el acceso desde terminales de uso público a las redes de operadores distintos de TELEFÓNICA, o cuestiones relativas a los encaminamientos y la señalización.

En cuanto a los precios propuestos, hay que partir de uno de los objetivos principales de la regulación de telecomunicaciones: el establecimiento de condiciones para promover y mantener una competencia efectiva. En la situación actual, la regulación debe recrear unas condiciones (particularmente en precio) miméticas o emuladoras de las que se darían en un mercado competitivo. Por tanto, los precios deben ser determinados con criterios competitivos. El nivel de precios debe ser tal que asegure, por la cota superior, que se instalará nueva infraestructura cuando sea más eficiente que usar la preexistente. Por la cota inferior, debe evitarse que pueda existir una subvención de TELEFÓNICA hacia los servicios que ofrezca el operador interconectado. Esta potencial subvención aminoraría el incentivo para los nuevos operadores de invertir en su propia infraestructura en los casos en que esta inversión pudiera ofrecer ganancias, al menos a largo plazo, y perjudicaría la posibilidad de competir de TELEFÓNICA.

Así pues, se considera que el nivel de los precios de interconexión debe ser aquél que permita establecer y mantener una competencia efectiva; donde los «costes reales», de conocerse con precisión, resultarán una referencia excelente para orientar los precios hacia ese fin, pues son una buena referencia de aquellos en los que incurrirá un operador eficiente que entre al mercado y produzca sus propios servicios y también de aquéllos que evite el mismo operador si decide usar servicios eficientemente producidos por TELEFÓNICA en lugar de producirlos con medios propios. El carácter evolutivo de la competencia en el mercado sugiere que, en cada momento y para cada operador entrante, la combinación entre recursos propios y/o solicitados a TELEFÓNICA haya de cambiar; por ello, a lo largo de ese proceso, los precios de interconexión que se evitan mediante los costes de producción propia que se asumen por cada operador, deben favorecerla en cuanto ésta resulte más eficiente que la de TELEFÓNICA y desincentivarla mientras y donde resulte más ineficiente. Los operadores tomarán sus decisiones en función de otros considerandos más complejos, pero la orientación que deben facilitarles

los precios para la toma de decisiones de inversión propia debe ser la anterior.

Los precios de interconexión así determinados proporcionan una buena referencia tanto para los operadores ya establecidos durante 1999, como para aquellos nuevos operadores que hayan entrado o estén estudiando su entrada en el mercado de las telecomunicaciones en España. El desequilibrio del uso de las diversas modalidades invita a modular los precios para orientar una migración natural hacia niveles inferiores a medida que se progresa en la presencia de la competencia.

Los resultados de la contabilidad de costes de TELEFÓNICA, cuyo modelo y sistema han sido ya aprobados por la CMT, permitirá finalmente obtener un criterio del coste de producción de los servicios que opere como orientación primordial de los precios.

Por otra parte, los precios de interconexión, que se sitúan entre las medias europeas, plantean problemas adicionales como el de su adaptación a las franjas horarias de servicios finales y a las ofertas comerciales de TELEFÓNICA. Esta adaptación se presenta como inexcusable, con el objetivo de proteger al tiempo el interés de los usuarios y la existencia de una competencia lo más vigorosa posible en precios finales.

Queda aún pendiente la determinación de los criterios para establecer, a falta de acuerdo, los precios por el uso por TELEFÓNICA de las redes de los demás operadores, objeto de un procedimiento que está tramitándose y, de modo muy necesario, la articulación de un tratamiento específico para el tráfico Internet que arrancará de lo establecido en el Real Decreto-Ley de Liberalización de 23 de junio de 2000.

Consideración aparte merecen los problemas derivados de las condiciones, fundamentalmente los precios, de la interconexión fijo-móvil cuyo nivel plantea la necesidad perentoria de fijar los criterios de análisis de su aproximación a los costes de este servicio. La declaración de posición de dominio en el mercado de servicios finales de

telefonía móvil de AIRTEL y TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA, y la específica en el mercado de interconexión de esta última han sentado las bases para el establecimiento de un nivel adecuado de dichos precios de interconexión.

La propia definición del servicio de telefonía fijo-móvil, exige que los operadores con licencia para operar en el ámbito de las redes fijas negocien y establezcan acuerdos de interconexión con los operadores móviles para poder cursar las llamadas con destino a teléfonos móviles, es decir, para garantizar la interoperabilidad de las redes y la disponibilidad de los servicios, a todos los ciudadanos. Debido a esta estructura de mercado de «cuello de botella», la interoperabilidad con la red móvil supone el principal coste de la prestación del servicio telefónico fijo-móvil.

Adicionalmente en España se produce una situación especial y relevante para el mercado, al existir operadores con una integración vertical de los servicios intermedios de interconexión y los servicios finales de fijo-móvil, como es el caso de AIRTEL y TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA.

Esta integración vertical puede llegar a intensificar el efecto barrera de entrada que supone el servicio de interconexión de terminación en redes móviles, especialmente en el servicio de telefonía fijo-móvil. Es misión de la autoridad nacional regulatoria la atenta vigilancia de actividades ejercidas por partícipes del mercado a fin de evitar comportamientos que disminuyan de la competencia efectiva y garantizar las condiciones de competencia entre los operadores de servicios, con respeto al principio de igualdad de oportunidades.

En este estado de cosas, resulta especialmente importante el análisis de aspectos tales como los importes de los precios de interconexión «*versus*» costes de interconexión, las unidades de tarificación o la comparación precios de interconexión-precios servicios finales.

La adopción de medidas adecuadas ha de permitir:

- Incentivar la competencia.

- Posibilitar el equilibrio económico de los operadores entrantes.

- Tener en cuenta las circunstancias tanto temporales como estructurales de los diferentes operadores presentes en el mercado, al mismo tiempo que se favorece la concursabilidad de forma proporcional y recíproca.

- Asegurar al tiempo la transferencia al usuario final de las reducciones de costes habidas en las redes de terminación, sean fijas o móviles

- Garantizar los principios de no discriminación y transparencia en el mercado de interconexión, tanto de redes fijas como de redes móviles, respetando el principio de proporcionalidad en la intervención y teniendo en cuenta la naturaleza y dimensión de los diversos operadores participantes en el mercado.

B) Acceso a Internet

A nadie es desconocido el fenómeno que los servicios prestados por medio de la infraestructura conocida como Internet está suponiendo en los últimos años. El usuario ha de acceder a estos servicios a través de una red de telecomunicaciones, siendo la más extendida la red telefónica conmutada. Esta red es hoy por hoy la única que tiene un coste razonable para la mayoría de los clientes residenciales. Supone que una red tradicionalmente dedicada a la prestación de servicios telefónicos vocales, esté incrementando considerablemente la prestación de servicios de datos.

La apertura a la competencia de los servicios de telecomunicaciones tiene en principio como objetivo la apertura del servicio telefónico básico a nuevos entrantes, lo que supone en esencia, la apertura de la red de telefonía fija a la interconexión con otras redes.

La forma en que la red se abre queda definida en la OIR del operador dominante en telefonía fija. Dicha oferta configura un marco de interconexión referido a la prestación de servicios telefónicos de voz, enfocándose a los servicios de terminación de llamadas en números del opera-

dominante, y tratando los servicios de acceso necesarios para posibilitar el desarrollo de los nuevos entrantes, en la medida que permiten la prestación de servicios telefónicos de larga distancia mediante acceso indirecto.

En resumen, se tiene la prestación generalizada, tanto por el operador dominante como por los nuevos entrantes, del servicio de acceso a Internet desde red telefónica conmutada, soportándose en un marco de interconexión orientado a servicios de voz tradicionales, lo que puede dar lugar a diversas inconsistencias que, en definitiva, supongan barreras de entrada a la prestación del servicio de referencia.

a) Modos de prestación del servicio de acceso a Internet por operadores de telefonía fija

A grandes rasgos, se están dando dos modelos básicos de negocio basándose en el marco de interconexión vigente: modelo de terminación y modelo de acceso. En ambos se ha de tener en cuenta que el cliente residencial no está normalmente dispuesto a pagar un precio por minuto superior al de llamada metropolitana de TELEFÓNICA.

• Modelo de terminación:

El operador pone a disposición de los usuarios números telefónicos de su red, uno geográfico en cada ciudad que supere un determinado tamaño (para garantizar que precio metropolitano a esas llamadas) y otro de inteligencia de red con precio metropolitano para el llamante, para cubrir el resto de localidades. De esta forma, el operador consigue ingresos mediante los pagos que, por terminación en su red, le ha de hacer TELEFÓNICA. Por el contrario, no hace la facturación directamente al cliente, con lo que pierde en flexibilidad a la hora de fijar sus precios, variable en la que no puede, por tanto, competir.

• Modelo de acceso:

En este caso, el operador pone a disposición de los usuarios un número gratuito, por lo que las

llamadas desde la red de TELEFÓNICA no tienen coste para él; a cambio, el operador debe satisfacer un precio por acceso a TELEFÓNICA, fijado en el respectivo Acuerdo de Interconexión. El usuario ha de darse previamente de alta con el operador a fin de que éste le pueda facturar por los servicios. En este modelo, el operador consigue directamente sus ingresos del cliente, y tiene mayor flexibilidad a la hora de configurar la oferta. A cambio, tiene unos costes considerables de interconexión. Este modelo se suele comercializar en forma de «bono» de determinadas horas.

En principio, el modelo de terminación permite obtener una fuente de ingresos rápida, pero dificulta tanto la captura como la fidelización del cliente, por lo que sólo parece atractivo para los operadores en las primeras fases de su despliegue. Así pues, el modelo de acceso es la tendencia natural de prestación de estos servicios dentro del marco de interconexión actual.

b) Barreras al desarrollo de la competencia en el servicio de acceso a Internet desde red telefónica conmutada

En el modelo de terminación, la principal barrera es que el operador que ofrece a «su cliente» el servicio de Internet se encuentra cautivo del operador de acceso en un aspecto fundamental del producto comercial que supone Internet: el precio por el uso de la red del operador de acceso que continuará debiendo ser pagado por «su cliente». En este sentido, cualquier oferta que quiera hacer a «su cliente» estará siempre mediatizada por los precios que el operador de acceso quiera establecer por el uso de su red; y el operador de acceso no encuentra incentivo suficiente para reducir estos precios al cliente de otro operador.

Al existir una situación de monopolio de hecho en la red de acceso a favor de TELEFÓNICA, el precio que un cliente final paga por recibir el servicio Internet dependerá de la decisión de este operador, que de esta forma tiene el control del mercado.

Una cuestión que debería tratarse en el marco de la interconexión (los precios que los operadores pagan recíprocamente por el uso de sus redes) se traslada, como consecuencia del uso de una numeración muy particular (la geográfica), al ámbito de los precios de los servicios a los usuarios, que para el mismo tipo de servicio tienen que pagar a dos operadores diferentes.

Este esquema falto de racionalidad provoca situaciones tan curiosas como las que se producen en el caso de las ofertas de descuento de TELEFÓNICA para llamadas a números asociados a servicios de acceso a Internet. Los planes de descuento Bononet suponen una importante rebaja por minuto en el coste de las llamadas a determinados números (los centros proveedores de acceso a Internet) y sitúan el precio por debajo incluso del precio de interconexión que ha de satisfacer TELEFÓNICA al operador entrante por terminar la llamada en su red.

Como quiera que TELEFÓNICA entiende que está pagando de manera inadecuada el servicio de terminación para llamadas a Internet, traslada los efectos del descuento que aplica a los usuarios a los que da acceso, al ámbito de los precios de interconexión, reduciendo al mismo tiempo los ingresos de los operadores por este concepto.

Este tipo de prácticas son objeto de análisis para la CMT, y revelan las consecuencias que produce el modelo de terminación para el servicio de acceso a Internet.

En cuanto al modelo de acceso, el principal problema que puede surgir es el estrangulamiento de márgenes («*price squeezing*») que se produce entre las citadas ofertas de TELEFÓNICA (los planes Bononet) y el precio de acceso que necesariamente ha de pagar el operador alternativo por cada minuto de interconexión. Es decir, el operador apenas tiene margen comercial si quiere que sus precios sean atractivos al cliente.

Este problema no es exclusivo del servicio de Internet, sino que se puede producir en cualquiera de los servicios que TELEFÓNICA ofre-

ce a sus clientes en competencia con servicios similares de otros operadores.

La CMT está trabajando en la manera de evitar este tipo de prácticas.

c) Líneas de actuación

Como se observa, los problemas identificados proceden de las paradojas que se producen al prestar en competencia un servicio no telefónico basándose en un marco de interconexión enfocado al servicio telefónico básico. Y es que las «llamadas telefónicas» para acceder a Internet presentan características muy distintas de las llamadas vocales clásicas: su duración y su concentración en determinados números destino.

La principal actuación en este sentido podría ser la formulación de un marco de interconexión, dentro de la OIR general, específico para este tipo de llamadas. Sin embargo, no existe una solución sencilla en la que se respeten los intereses de clientes, operadores entrantes y operador dominante. Tal formulación exige pues un pormenorizado y sólido análisis y un consenso en el sector.

Lo que sí parece claro a la vista de lo enunciado es que tal marco habría de enfocarse al modelo de acceso, y relegar como transitorio el llamado modelo de terminación, dadas las carencias aludidas.

En esta línea parece apuntar el contenido del Real Decreto-Ley 7/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes en el Sector de las Telecomunicaciones.

2.6. El servicio portador soporte de los servicios de televisión

Una vez finalizado el plazo inicial de 10 años al que se refiere el artículo 11 de la Ley 10/1988, de 3 de mayo, de Televisión Privada, de conformidad con lo dispuesto en la Disposición Transitoria séptima de la LGTel, se abre a la competencia el denominado servicio portador de los servicios de difusión de televisión por ondas, regulado en diferentes leyes tales como la

propia Ley de Televisión Privada, la Ley reguladora del Tercer Canal de Televisión o el Estatuto de la Radio y de la Televisión.

Esta apertura a la competencia se ha articulado, de conformidad con el artículo 5 del Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre y la Disposición Transitoria cuarta de la Orden de 9 de marzo de 2000 por la que se aprueba el Reglamento sobre el uso del dominio público radioeléctrico, mediante una ampliación del objeto de las licencias de explotación de red, que ahora podrán permitir a su titular prestar este servicio reservado hasta la fecha en monopolio al ente público RETEVISIÓN.

No obstante, en la tesitura de que los actuales concesionarios o prestadores del servicio de difusión de televisión por ondas terrestres no pudieran contratar de manera inmediata los servicios portadores de competidores del actual prestador de este servicio, se ha tratado de regular un sistema que garantice una continuidad en la prestación del servicio por parte, en esta ocasión, del auténtico titular de la red soporte del servicio portador que es RETEVISIÓN, S.A.

La CMT se pronunció en su momento sobre este sistema de transición o de continuidad en la prestación del servicio, poniendo de manifiesto la conveniencia de evitar la introducción de soluciones que pudieran impedir la entrada de competidores en este ámbito.

Así, parece un paso adelante la supresión del plazo de tres meses que inicialmente se establecía para prorrogar los contratos ya existentes, con una duración hasta el año 2013. Ahora bien, la alternativa a esta propuesta ha consistido en establecer que, a falta de acuerdo sobre la prórroga, se renueve el contrato, como mínimo hasta el 31 de diciembre de 2001.

Esta solución consolida el actual modelo de servicio portador, en régimen de monopolio hasta esa fecha, al menos que se articulen mecanismos para que los actuales difusores de televisión por ondas puedan contratar con operadores alternativos a medida que estos vayan tendiendo sus redes.

De lo que estamos hablando es de la necesidad de establecer mecanismos de apertura a la competencia de un mercado hasta ahora en monopolio, a la manera de lo que ha sucedido en el resto de servicios de telecomunicaciones. Estos mecanismos deberían articularse en torno a los aspectos en los que se incide a continuación, entre otros que sin duda irán surgiendo:

Es necesario facilitar la implantación de redes alternativas a la de RETEVISIÓN. Aunque una parte de las redes troncales de los actuales operadores o de otros que se introduzcan en el mercado pudieran en alguna medida operar como sustitutivos de parte de la red de difusión, resultará imposible a corto y medio plazo disponer de una red alternativa de la actual para prestar el servicio portador de la televisión terrenal.

Téngase en cuenta que al objeto de contar con una red de cobertura nacional, el diseño que se implantó consistió en la instalación de transmisores de gran potencia en las cotas geográficas más altas, con radiaciones omnidireccionales y empleando los canales de frecuencia más baja. Las zonas de sombra producidas por los accidentes geográficos se fueron rellenando con una red de reemisores secundaria. En este sentido, algunos emplazamientos resultan estratégicos para poder alcanzar una cobertura como la que hoy representa la red de RETEVISIÓN.

En este punto, resulta vital la compartición de algunas de las infraestructuras propiedad de Retevisión, circunstancia que ya ha sido señalada por la CMT en consulta formulada al efecto por un operador alternativo. No se olvide que el servicio que va a prestar Retevisión en competencia constituye un servicio liberalizado consistente en la explotación de una red de telecomunicaciones, que lleva implícita importantes consecuencias derivadas de la calificación de esa red como «pública», según la LGTel.

El régimen de prórrogas de los contratos firmados por RETEVISIÓN con operadoras concesionarias de televisión, que se prevé en la normativa reguladora de la desaparición del

monopolio, pueden tener una duración excesiva, impidiendo de hecho el contratar servicios con otros operadores. Este hecho se agrava por la circunstancia de que los operadores nuevos ni siquiera cuentan con licencia en el momento de liberalizarse el mercado.

Debe tenerse en cuenta que en ningún caso ese tipo de contratos pueden amparar situaciones de consolidación de derechos especiales o exclusivos.

En cuanto al régimen de precios por el uso de la red de RETEVISIÓN, la Disposición Transitoria cuarta del Reglamento sobre el uso del espectro radioeléctrico atribuye a la CMT la resolución de los conflictos en torno a las condiciones y precios del servicio portador, cualesquiera que sea la empresa que lo preste, en el caso de que no se llegue a un acuerdo con la entidad gestora del servicio de difusión. Como en otras ocasiones, se debe conciliar, de manera equilibrada, una adecuada retribución de los costes de las redes existentes con el fomento necesario de la competencia, para no desincentivar la creación de redes alternativas.

La carencia de un régimen de interconexión entre redes, que posibilite que una parte del transporte de la señal pueda hacerse involucrando a operadores diferentes de RETEVISIÓN. Se hace preciso, desde este momento, estudiar el modelo de red existente a fin de propiciar, más allá de la mera compartición de infraestructuras, soluciones alternativas como son las que ofrece la interconexión entre redes.

3. MERCADO DE SERVICIOS

3.1. Telefonía fija

A) Sistema de precios autorizados

El modo en que han configurado sus ofertas los ya numerosos operadores que comenzaron la comercialización de sus servicios a lo largo de 1999, refleja de forma nítida las disfunciones y efectos producidos por el actual régimen de precios autorizados, resaltados por la persistencia de una estructura de precios que se corresponde mal con la estructura de los costes asociados a su producción.

Los segmentos en que los operadores entrantes han ido desarrollando su actividad y las reacciones de Telefónica a las ofertas de precios de sus competidores, fundamentalmente por la vía de planes de descuento, confirman la especialización de los nuevos entrantes en servicios de larga distancia y en clientes corporativos y residenciales de alto consumo, y la inexistencia de competencia en servicios locales. A este hecho, que ya se anticipaba en el Informe de 1998, se añaden los que se comentan a continuación.

a) Deficiencias advertidas

- Proliferación de planes de descuento de Telefónica

Examinados e informados por la CMT siempre desde el punto de vista de su posible emulación por parte de los competidores, los planes de descuento de Telefónica han desembocado en una situación más cercana a la de rebajas generalizadas de tarifas que a auténticas ofertas de descuentos. Con muy diferente impacto real en los precios finales pagados por los usuarios, resultan siempre muy expresivos de los cauces a través de los cuales el operador dominante necesita construir su capacidad de respuesta dentro del marco actual de fijación de sus precios.

La consecuencia inmediata de dichos planes ha sido un estrechamiento progresivo de márgenes

que, de momento y en general, no ha impedido a los competidores emular las ofertas de Telefónica, dada la escala de los precios de interconexión con los que cuentan para producir sus servicios. Sin embargo, en el caso del tráfico de acceso a Internet, debido a su especial tratamiento tarifario (se analiza en este Informe), la política comercial de TELEFÓNICA combinada con el modelo de interconexión adoptado por los operadores, ha venido generando ya en 1999 una situación distorsionada que predica la necesidad de una revisión del modelo en su conjunto (aún más evidente con la aplicación de una tarifa plana).

En la configuración de los planes han ido apareciendo también elementos de fidelización de clientes, a los que la CMT se mantiene especialmente atenta por su fuerte impacto en la introducción y desarrollo de la competencia, por mucho que, considerados desde un prisma estrictamente económico, suelen presentar una racionalidad fuera de toda duda.

Efectivamente, los planes de descuento pueden ayudar a incrementar la eficiencia económica del mercado, con un mejor aprovechamiento de los recursos invertidos en el sector y una ampliación del bienestar conjunto ante un aumento en el excedente del consumidor, al desplazarse el punto de equilibrio del mercado a cotas de menores precios y mayores cantidades consumidas. Además, pueden ser utilizados como mecanismo de planificación estratégica por parte de los operadores, al garantizarse una demanda estable para el servicio que se oferta al mercado, en especial con el tipo de negocios vinculados a redes como la de telefonía. Obvio es que todo operador de telefonía trata de adecuar su capacidad de producción a las previsiones de sus clientes, especialmente si tienen un consumo elevado de recursos de red propia, por lo que ofrecer a sus clientes sistemas de fidelización, como descuentos por volumen suficientemente atractivos a cambio de la previsión de su consumo futuro, incrementa la eficacia y eficiencia en sus recursos. Sin embargo, pueden darse casos en los que los planes de fidelización incorporen ciertas cláusulas que restrinjan la

libre competencia. A ellos el regulador se mantiene especialmente atento.

La experiencia a lo largo del año, en todo caso, permite ponderar de manera más sólida los riesgos y, consecuentemente, los necesarios límites y controles que un sistema de precios máximos deberá contemplar para evitar que las disfunciones que produce el sistema de precios autorizados no den paso a un estrangulamiento de la competencia a través de la capacidad (aún excepcionalmente fuerte) de TELEFÓNICA para configurar su oferta de precios cerrando el paso a los operadores entrantes.

Con algunas excepciones que van consolidándose, los nuevos operadores han venido configurando sus ofertas de precios siguiendo el esquema fijado para TELEFÓNICA, con el consiguiente empobrecimiento de la oferta. Tal comportamiento se entiende en razón de la necesidad de construir al arranque ofertas capaces de ser comprendidas fácilmente por los usuarios, pero debería perder sentido con la evolución del mercado, si no fuera por los márgenes que presentan las tarifas finales de ciertos servicios con respecto a los precios de interconexión, asentados éstos últimos sobre la estructura de la red de TELEFÓNICA.

La complejidad creciente de la oferta al usuario incrementa las dificultades del usuario tanto para seleccionar la oferta que mejor se adecua a sus necesidades como para comprobar la correcta aplicación de los precios contratados con los operadores.

b) Medidas propuestas

Se proponen tres medidas concretas que a juicio de la CMT contribuirían a mejorar la situación descrita:

- La determinación de los costes reales incurridos por Telefónica para la producción de sus servicios

TELEFÓNICA de España ha desarrollado un sistema de contabilidad de costes conforme con

los principios establecidos por la CMT en julio de 1999 y que ha sido aprobado por Resolución de fecha 15 de junio de 2000. Esto hará posible en breve valorar la orientación de sus precios finales a los costes de producción.

- **La adopción de un sistema de precios máximos**

Parece necesario considerar controles específicos que den cuenta de la mayor libertad del operador dominante, como pudiera ser el tratamiento genérico de los márgenes exigibles entre los precios finales del operador de acceso y los precios de interconexión, para evaluar los planes de precios mediante reglas homogéneas. El desarrollo de la competencia en el mercado de las telecomunicaciones requiere el establecimiento de unas condiciones apropiadas para garantizar la igualdad de oportunidades para todos los operadores que deseen ofrecer sus redes y servicios a los usuarios. No es conveniente que la intervención de la CMT se dirija hacia la fijación de precios de servicios finales, pues ello supondría una intervención excesiva contraria a las reglas de un mercado en competencia, pero sí debe fijar o establecer las condiciones que se consideren necesarias para facilitar la correcta aplicación de dichas reglas.

- **La implantación de un sistema de información sobre precios finales**

Sería deseable un sistema de información que, sin incorporar valoración comparativa alguna, ofrezca sin embargo al usuario la capacidad de conocer ordenadamente las ofertas vigentes en el mercado, con la vista puesta en la implantación de mecanismos que permitan desde el propio terminal conocer la tarifa aplicable.

B) Características básicas de un sistema de precios máximos

La norma fundamental del actual ordenamiento jurídico del Sector, es decir la LGTel de 24 de abril de 1998, en su articulado básico, no dedica ningún precepto específicamente a los precios de

los servicios finales de telecomunicaciones en general ⁽⁴⁵⁾. Ello parece lógico en tanto que con dicha Ley se establecieron las bases del ordenamiento para una etapa nueva, presidida por la idea de liberalización del mercado, en la cual los precios deben formarse a partir del libre juego de la oferta y la demanda sin intervención reguladora alguna. Únicamente y por excepción, deberán ser regulados algunos precios en aquellos casos en que la competencia efectiva no pueda aflorar dadas las condiciones de producción, formación de los costes y consolidación del mercado, como en el caso de la «oferta de prestaciones de interconexión» por parte de un operador dominante y la oferta de «servicio universal» en las áreas en las que con criterios comerciales de mercado no llegaría a producirse o lo haría con precios abusivos y de modo parcial.

Sin embargo, la aludida norma incorpora, con carácter transitorio (Disposición Transitoria cuarta), un régimen de precios regulados, que podrán ser fijados por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, previo informe de la CMT, pudiendo tener carácter de «fijos, máximos y mínimos o los criterios para su fijación y los mecanismos de control, en función de los costes reales de la prestación del servicio y del grado de concurrencia de operadores en el mercado».

El sector de telecomunicaciones en España se encuentra, por lo tanto, en una situación transitoria abierta, de duración indeterminada, en la que se mantiene el régimen tradicional de «precios autorizados» en relación con la oferta de servicios finales del operador dominante de red fija. En cambio esto no es así para las operadoras de redes móviles, aun cuando fueran declaradas dominantes, ya que la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos no ha ejercido sobre ellas su potestativa capacidad de fijación de precios.

Evidentemente, esta situación transitoria debería evolucionar hacia un régimen de libertad en

(45) Únicamente al tratar del «servicio universal» alude a un «precio asequible» del mismo y en el artículo 26 establece los «principios aplicables a los precios de interconexión».



la fijación de los precios de oferta de los servicios por parte de todos los operadores, sometida a algún tipo de control dada la insuficiente madurez actual del mercado. En esta dirección parece apuntar el Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones que, en su artículo 2, dice: «Se establecerá, con vigencia desde el 1 de agosto de 2000, un nuevo marco regulatorio de precios máximos para los servicios, telefónico fijo y de líneas susceptibles de arrendamiento, prestados por TELEFÓNICA de España, S.A.U., basado en un modelo de límites máximos de precios anuales. Este límite máximo anual de precios se determinará tomando como referencia las variaciones anuales del IPC».

La Disposición anterior, sugiere que el nuevo régimen, a partir del 1.º de agosto de 2000, se configurará del modo conocido en la literatura de la regulación económica como de «*price-cap*»⁽⁴⁶⁾, que rompe con el tradicional régimen de «precios autorizados» pasando a otro, también regulado, de «precios de referencia» establecidos inicialmente y de evolución condicionada y controlada con reducciones medias del valor de unas «cestas» de servicios predefinidas.

De acuerdo con el régimen «*price-cap*», los precios máximos de los servicios se fijan una sola vez para un período plurianual, definiendo al mismo tiempo con ellos el «valor inicial de la cesta de servicios» establecida por la autoridad reguladora, al tiempo que se impone un X% anual de reducción, sobre el valor inicial de dicha cesta actualizado conforme a la variación anual del IPC.

Por lo tanto, los precios inicialmente establecidos por la autoridad se convierten en «magnitudes de referencia» para poder juzgar, en relación con ellas, si promediadamente los precios de la oferta libre de la operadora dominante evolucio-

nan reduciendo el valor de la cesta cada año, en la proporción establecida (IPC-X)%.

Consecuentemente, para el mercado en España partir del próximo 1.º de agosto de 2000, deberían quedar definido, por acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, los siguientes puntos:

- Los servicios de telecomunicaciones cuyos precios se considere oportuno mantener en régimen regulado y a los que habrá de ser de aplicación el procedimiento de control «*price-cap*».
- Las «cestas» que se forman con los aludidos servicios, dotando a «cada servicio en cada cesta» de un peso de ponderación, como porcentaje del valor del servicio incluido en el valor total inicial de la cesta correspondiente a los precios de referencia.
- Los «precios de referencia» de cada servicio incluido en el conjunto de las cestas formadas, que habrá servido de base para el cálculo de los valores parciales y totales determinantes de los pesos de ponderación.
- La declaración de «precios máximos autorizados» de los anteriores «precios de referencia» para un período plurianual determinado, con las excepciones que puedan considerarse, por razones de reequilibramiento u otras que se consideren convenientes, en el caso de que, para algún «precio de referencia», pudiera autorizarse su evolución al alza por encima del incremento anual del IPC.
- Los porcentajes de disminución anual (X%) que, cada año del período plurianual definido, habrá de bajar como mínimo el valor de la cesta inicial actualizado con los incrementos del IPC.
- La declaración de los operadores cuya oferta queda sometida al régimen de control, en su

(46) Sistema de regulación de precios IPC-X.

X = Porcentaje de ajuste anual que refleja el progreso técnico y las mejoras de eficiencia en el mercado.



condición de dominantes en el mercado de referencia de cada una de las «cestas» y que pasarían a ser consideradas «líderes» de dichos mercados durante el período plurianual.

- Las obligaciones de publicidad suficiente de los precios de su oferta básica, que habrían de cumplir las «operadoras líderes» en relación con la oferta de los servicios incluidos en las cestas.
- El procedimiento de actualización, seguimiento y verificación del control de precios y las competencias de las autoridades reguladoras en tales procedimientos.

A partir del nuevo marco las empresas operadoras de telecomunicación en general, asumirían la responsabilidad de establecer libremente sus condiciones de oferta de servicios finales ante el mercado, teniendo en cuenta la «oferta básica de referencia» del líder correspondiente, que estaría obligado a publicarla periódicamente bajo su responsabilidad, de tal forma que la autoridad reguladora pudiera verificar los descensos anuales obligatorios del valor de las cestas o proceder con resoluciones de obligado cumplimiento en su caso.

Resulta importante señalar que la verificación «*ex post*» del cumplimiento de la obligación de hacer evolucionar a la baja el valor de la «cesta», exige que sean muy precisas las definiciones «*a priori*» de ella, con sus elementos componentes, pesos de ponderación y precios de referencia, así como la unívoca identificación del «catálogo básico de referencia» vigente en cada momento, de tal modo que la verificación del cumplimiento resulte plenamente objetiva mediante algoritmos matemáticos inequívocos.

Por otra parte, es oportuno remarcar el carácter transitorio y excepcional del nuevo régimen de control de precios, en función de las circunstancias y razones económicas por las que se establece. Ello supone que el período plurianual para el que se implante debería tener carácter limitado y todas las definiciones y procedimientos desarrollados al respecto únicamente tendrían vigencia durante dicho período, sin perjuicio de

que posteriormente se inaugurara otro nuevo período plurianual con bases semejantes, reimplantables en consideración de la pervivencia de las circunstancias motivadoras.

Lo anterior adquiere una relevancia notable teniendo en cuenta el dinamismo evolutivo tan marcado que actualmente tiene la oferta de servicios de telecomunicaciones. Concretar para un período de más de tres años las «cestas de servicios» cuyos precios deben ser controlados, supondría aventurar conjeturas de muy dudosa sustentación, además de exponer al sector a una evolución de la oferta condicionada de un modo tal vez inconveniente. Por lo tanto, las disposiciones al respecto deberían tener el mismo carácter de transitoriedad y adaptación a las circunstancias temporales cambiantes, que aquella de la que dimanen (Disposición Transitoria cuarta de la LGTel).

El rigor en las definiciones «*a priori*» que un régimen de control de la evolución de los precios de este tipo requiere y que es la más positiva de sus características, puede resultar, en la práctica, el peor de sus inconvenientes, si tales definiciones de los servicios y de la forma de incidir los mismos en la formación del «valor de la cesta» son inadecuados a la realidad evolutiva del mercado y condiciona la pretendida libertad de oferta del operador líder al tener que respetar, en sus futuras ofertas durante el período plurianual establecido, la simetría de éstas con la formulación inicial adoptada, cuando esta resultara inconveniente.

Se requiere por lo tanto, además del rigor conceptual del planteamiento, imprescindible para el buen funcionamiento del modelo de control «*price-cap*», una adaptación realista y simplificada de los tipos y modalidades de servicios incluidos en las «cestas» y de su forma de valoración, que además sea coherente con un escenario evolutivo previsto de la oferta al mercado. Los tratamientos por tramos horarios y ámbitos de alcance de los servicios, que no tengan una clara correspondencia con la arquitectura de los procesos productivos y la formación de los costes de producción, deberían ser evitados en la



construcción formal del modelo de control, atendiendo a la finalidad que se persigue de controlar la evolución de lo que se considera esencial en términos generales.

C) Preselección

a) Situación actual

La facilidad de preselección o preasignación de operador permite que los usuarios puedan fijar por adelantado el operador que cursará sus llamadas (normalmente de larga distancia) sin necesidad de anteponer el código de selección de operador correspondiente. Constituye pues un elemento esencial para permitir la competencia efectiva en el mercado de los servicios de telefonía disponibles al público, dado que permite establecer unas condiciones de marcación equivalentes para los distintos operadores.

La especificación técnica para la preselección de operador, aprobada por Resolución del Ministerio de Fomento con fecha 18 de junio de 1998, disponía que la preasignación se introduciría gradualmente en todas las centrales de la red, y debería estar disponible para todos los abonados conectados a centrales telefónicas digitales antes del 30 de noviembre de 1998. Se imponía a TELEFÓNICA la obligación de facilitar mensualmente a la CMT los planes actualizados con las fechas previstas de disponibilidad que de esta facilidad den las distintas centrales de su red para su puesta a disposición de las entidades habilitadas. Esta especificación técnica determina que corresponde a la CMT, caso de entenderlo oportuno, establecer los procedimientos de preselección de operador para aquellos abonados que no hubieran hecho uso de esta facilidad. En tanto la CMT no apruebe estos procedimientos, se entenderá que estos abonados han elegido a TELEFÓNICA.

En cuanto a los costes, el cambio de operador preseleccionado dará derecho al operador de la red de acceso a la percepción de una contraprestación económica fija por una sola vez, cuyo importe se limitará al coste directo que para este represente el cambio. Esta cantidad se re-

percutirá al nuevo operador preseleccionado. En caso de desacuerdo es competencia de la CMT resolver en el plazo de dos meses tras ser requerida su intervención.

El Real Decreto 1651/1998, relativo a la interconexión, al acceso a las redes públicas y a la numeración, reitera la imposición a los operadores de redes telefónicas fijas que tengan la consideración de dominantes, la obligación de establecer los procedimientos de preselección o preasignación del operador por el usuario para los servicios telefónicos de larga distancia, telefonía móvil automática y comunicaciones móviles personales, con la posibilidad de selección alternativa, llamada a llamada. Los mecanismos de preasignación de operador deberían haber estado disponibles antes del 30 de noviembre de 1998 para los usuarios conectados a centrales telefónicas digitales.

El Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, (medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones) estableció un nuevo calendario para la implantación de la preasignación en España:

Porcentaje mínimo de líneas digitales con preasignación	Fecha límite disponibilidad preasignación
40 por 100	1.12.1999
54 por 100	1.1.2000
100 por 100	1.2.2000

La Circular 1/1999, de 4 de noviembre, de la CMT, resuelve determinadas cuestiones de relevancia que pudieran dificultar su establecimiento en las fechas legalmente previstas. Entre las medidas dictadas destaca la fijación de un plazo medio para habilitar las preselecciones por parte del operador de acceso, el envío de datos sobre centrales y arcos de numeración disponibles para esta facilidad, la obligación de remitir a la CMT periódicamente información sobre el número de solicitudes de preasignación tramitadas, acep-



tadas y rechazadas, y la aprobación de unos procedimientos administrativos con carácter subsidiario a los acuerdos que alcancen entre sí los operadores, pero vinculantes ante la falta de acuerdo.

b) Reflexiones sobre el futuro de la preselección

El Reglamento de Interconexión y Numeración dispone, en su artículo 19.3, que se podrán establecer mecanismos que permitan el cambio de operador preasignado de forma automática, mediante la marcación de un código por parte de los abonados de los servicios telefónicos, así como preasignar a diferentes operadores en función del tipo de llamada.

• Preselección automática

Una vez que la preselección esté plenamente implantada, será momento de estudiar la conveniencia de permitir a los clientes el cambio de operador preasignado mediante la simple marcación de unos códigos.

Desde el punto de vista de la competencia es indudable que esta medida redundaría en beneficios para el mercado de las telecomunicaciones, en tanto que facilitaría el procedimiento de preasignación por parte de los clientes. Pero las ventajas de esta modalidad no se deben únicamente a la mayor facilidad para preasignarse, sino que principalmente supondrían una reducción de los costes que los operadores beneficiarios tendrían que soportar por cada preasignación, costes que en último término se trasladan a los clientes. En efecto, el propio Reglamento de Interconexión y Numeración dispone en su artículo 19.4 que cuando el cambio de operador preasignado se efectúe de forma automática, mediante la marcación de un código, no conllevará contraprestación económica alguna para los operadores afectados.

• Diferenciación por tipo de llamada

Como se ha indicado, la normativa actualmente vigente en España únicamente reconoce la posi-

bilidad de elegir a un operador, que será el designado para cursar todo tipo de llamadas susceptibles de ser preseleccionadas. No obstante, prevé el que el marco actual sea modificado para permitir la elección de diferentes operadores.

Dada la previsible especialización de los operadores en cursar determinado tipo de tráfico, sería deseable que los clientes pudieran seleccionar a diferentes operadores para cursar distintos tipos de llamadas. De esta forma, por ejemplo, el operador para cursar tráfico internacional por defecto no tendría que coincidir necesariamente con el operador preseleccionado para cursar llamadas provinciales.

Así, una vez analizado el desarrollo del mercado, y examinadas los diferentes segmentos de especialización de los operadores, se podría determinar qué categorías de tráfico tienen entidad para ser preasignables de forma independiente del resto.

D) Portabilidad

El 16 de marzo de 2000 se produjeron las dos primeras acciones de portabilidad de números, ambos donados por TELEFÓNICA, uno a RETEVISIÓN en Barcelona y otro a SUPERCABLE en Sevilla. Durante los meses de marzo y abril IECISA (Informática El Corte Inglés, S.A., la entidad responsable de implantar y gestionar la Entidad de Referencia de portabilidad en redes fijas) ha optimizado la Entidad de Referencia, al igual que los operadores depuraban sus propios sistemas de gestión. Aunque se trata una decisión propia de cada operador, es de esperar que durante el año se produzca un paulatino aumento de numeraciones portadas así como de posibles lanzamientos comerciales.

Una vez que la portabilidad en redes fijas está cercana a convertirse en realidad, y de que la de redes móviles está progresando para serlo a final del 2000, será el momento de enfrentarse a una de las consecuencias naturales que conlleva este servicio y que los usuarios deberán conocer.



Al cambiar de operador, a la vez que se retiene el número del abonado, la información que previamente daba la numeración (primeros tres dígitos del número nacional) en relación con la tarifa que se aplicaría normalmente en llamadas a dicho número desde la red del propio operador o desde otras redes se perderá en gran medida.

En el caso de la portabilidad local de números geográficos la repercusión en principio, no debería ser grande puesto que la movilidad geográfica del punto de terminación de red es nula o muy pequeña. No obstante, un usuario acostumbrado a que se le aplicase una determinada tarifa cuando llamaba un número telefónico que luego ha sido portado a otro operador, podría ver que su factura refleja la aplicación de distintas tarifas si, por ejemplo, tales tarifas existen entre su nuevo operador de acceso y el operador de destino, o porque ahora ambos abonados (llamante y llamado) están conectados a la misma red de acceso.

En el caso de numeraciones de servicios de inteligencia de red, las diferencias para el llamante existirían solo en el caso de que las tarifas aplicadas por el operador receptor del número fuesen distintas que las aplicadas por el anterior operador.

Pero donde la disociación entre numeración y tarifa a aplicar puede ser más acusada a corto plazo podría darse cuando exista portabilidad en redes móviles, dadas las diferentes tarifas que podrían aplicarse para llamadas dentro de una red o llamadas a otras redes móviles o fijas.

En cualquier caso esta cuestión no es exclusiva de la portabilidad, ya que parece inevitable la progresiva disociación entre la información tarifaria que conllevan actualmente los prefijos de numeración, y a la que estamos acostumbrados, y la realidad de un mercado en creciente competencia y donde es cada vez mayor la variedad de tarifas y de operadores.

Este problema, puesto ya de manifiesto por la Comisión Europea en el contexto de la revisión de la actual legislación sobre telecomunicaciones, habrá de ser abordado para poder compen-

sar la falta de información y permitir a los abonados tener una idea precisa o muy aproximada de la tarifa aplicable a una determinada llamada. Habrá que buscar las formas más eficientes y menos costosas de resolverlo, por ejemplo permitiendo obtener al abonado, bajo demanda y previamente al establecimiento de la comunicación, la información sobre la tarificación aplicable a la llamada concreta que pretende realizar.

3.2. Telefonía móvil

A) Precios y estructura del mercado

El mercado de la telefonía móvil en España, al igual que en el resto de Europa, ha experimentado durante el año 1999 un crecimiento espectacular que ha superado todas las expectativas previstas. El número de abonados sobrepasa los 15 millones y su penetración en España llega desde un 18%, al 35%, situándose porcentualmente entre los de mayor crecimiento de Europa.

Varios factores han influido en este crecimiento. Algunos se repiten respecto del año anterior: gran inversión en concepto de marketing y publicidad para captación de clientes, ampliación de vías de distribución de la oferta de un producto a través de grandes superficies, intensificación de la oferta de contratos prepago y una amplia gama de nuevos servicios y aplicaciones del teléfono móvil.

La reducción de precios ha supuesto un factor que comparativamente con años anteriores, ha sido más utilizado en 1999, impulsado principalmente por la entrada de un tercer operador en el mercado.

Esta reducción ha consistido en el lanzamiento de nuevos contratos con precios menores y dirigidos a segmentos específicos de usuarios, y no en la rebaja en los contratos ya existentes. Se producen así amplios catálogos de precios y contratos, (provocando confusión en los consu-

midores) que invitan a la reflexión a la hora de hacer una elección.

La futura evolución descendente de la oferta de precios debe satisfacer el objetivo de trasladar al mercado una mayor transparencia y sencillez, bien a través de la reducción de las actuales condiciones económicas de los contratos existentes o bien, tal como se ha podido observar en algunos casos durante 1999, a través de facilitar el cambio de un contrato a otro sin cargo alguno para el usuario.

Para medir la reducción de precios teniendo en cuenta la gran diversidad de contratos se analiza la evolución del ingreso proveniente del tráfico (salvo en los contratos prepago, para los que esta separación de conceptos no se produce de forma explícita) por abonado durante 1999.

respectivos títulos habilitantes, en telefonía fija y telefonía móvil. En sentido contrario, sin embargo, no existe tal posibilidad para los operadores fijos que no tienen la posibilidad de operar en el mercado de telefonía móvil.

La evolución de precios en el mercado móvil durante 1999 ha iniciado una tendencia descendente, reduciendo los amplios márgenes de años anteriores, pero permitiendo obtener rentabilidades importantes a los operadores con mayor cuota de mercado, fruto de la reducción de costes que acompaña el mayor desarrollo y consolidación del mercado.

Teniendo en cuenta la evolución y desarrollo del mercado a través de la integración fijo-móvil, cada vez más importante, el regulador debe vigilar que los beneficios obtenidos por dicha

	VARIACIÓN				
	1997	1998	1999	1197-1998	1998-1999
Pesetas por llamada	162	142	86	-13%	-405%
Pesetas por minuto	91	85	58	-6%	-32%
Pesetas por abonado	83.644	76.043	50.950	-9%	-33%

La consolidación de los contratos prepago es el factor que ha contribuido de forma más significativa a la reducción de los precios de la telefonía móvil, si bien hay que destacar el diferente comportamiento de la evolución de los precios según el tráfico de destino. La mayor parte de las reducciones de precios se han dirigido al tráfico móvil-móvil, y fruto de ello es el escaso incremento experimentado por el tráfico móvil-fijo (29%) durante 1999 en comparación con el incremento de tráfico móvil-móvil (156%).

Esta situación evidencia la peculiaridad que presentan en España los operadores móviles que poseen mayor cuota de mercado, es decir, TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA y AIRTEL. Ambos tienen la posibilidad de operar, con sus

competencia sean trasladados adecuadamente, en importe y tiempo, al consumidor

En materia de precios se debe prestar atención a los siguientes objetivos:

- Incrementar el número de competidores. En el año 2000 se ha concedido una nueva licencia para operar en red móvil con tecnología UMTS a Xfera que provocará mayor presión para la reducción de precios.
- Promover nueva estructura de mercado.
- Declarar operadores con poder significativo en el mercado de interconexión para orientar los precios de interconexión a costes



B) Integración fijo-móvil

La mayor parte del esfuerzo realizado hasta la fecha por los operadores móviles se ha centrado principalmente en captar usuarios. Sin embargo, esto no ha sido óbice para que hayan llevado también a cabo una estrategia de posicionamiento ante los futuros desarrollos del mercado de telecomunicaciones, caracterizados por el paradigma de «tercera generación»: la evolución hacia un mercado donde la información comunicada es multimedia y a la que se puede acceder indistintamente a través de redes fijas e inalámbricas y mediante todo tipo de terminales.

Esta estrategia se ha materializado en el primer trimestre del 2000 en lo que respecta a la propia obtención de las licencias de telefonía móvil de tercera generación (IMT-2000 o UMTS, según la norma europea) y a la realización de las primeras ofertas de provisión de servicios de información tipo Internet mediante tecnologías WAP (Wireless Application Protocol).

Además, durante el año 1999 han puesto a disposición del mercado una oferta integrada fijo-móvil. Aunque por distintas razones, tanto AIRTEL como TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA optaron por solicitar licencias de tipo B1 que les habilitase para desplegar y operar redes fijas y para suministrar servicios telefónicos sobre ellas. AIRTEL obtuvo su licencia el 10 de diciembre de 1998, mientras que TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA lo hacía el 8 de julio de 1999.

La oferta integrada que ambos operadores han puesto en el mercado es de características muy similares y dirigida al sector empresarial. Los detalles dependen de la estructura de la red de comunicaciones que precisa la empresa, lo que a su vez depende del tamaño, implantación geográfica y actividad desarrollada.

Nos encontramos así con ofertas muy «a medida», que presentan para el cliente los beneficios derivados de la integración de todos los terminales de la empresa, tanto fijos como móviles, en una única red privada virtual de comunicaciones. Entre estos beneficios cabe mencionar, a modo de ilustración: disponer de un plan único

de numeración, definir distintos grupos cerrados de usuarios (con los empleados, los distribuidores y los clientes, por ejemplo) con marcación abreviada, tarificación específica y diferentes niveles de acceso para sus miembros, obtener facturas únicas que incluyen todas las necesidades de comunicaciones y que pueden ser detalladas en un amplio número de conceptos (lo que facilita el control del gasto) y acceder a descuentos por el volumen total de las comunicaciones de la empresa.

RETEVISIÓN MÓVIL (AMENA), que no dispone de licencia de telefonía fija, ha afrontado este tipo de ofertas de forma diferente. En su caso ha llegado a acuerdos con los operadores de telefonía fija que forman parte de su grupo empresarial (RETEVISIÓN, MENTA) y con EUSKALTEL, con quien mantiene una alianza estratégica, y son ellos quienes hasta la fecha la comercializan. De hecho, EUSKALTEL fue el primer operador que introdujo en el mercado fórmulas de tipo factura única, que contiene los consumos de fijo y de móvil. La oferta de servicios integrados mediante acuerdos comerciales de este tipo, en los que las compañías no comparten plataforma tecnológica, es más limitada en prestaciones que en el caso anterior.

Desde el punto de vista del usuario estas ofertas presentan claros atractivos. Sin embargo, para los operadores de telefonía fija que están intentando implantarse en el mercado y que lo están haciendo dirigiendo una parte importante de su estrategia hacia la captación del cliente empresarial, estas ofertas son percibidas como una barrera de entrada, por cuanto no tienen posibilidad de replicarlas en condiciones similares.

Esta situación de desequilibrio se debe al hecho de que sólo los operadores de móviles tienen acceso al espectro radioeléctrico, un recurso escaso, y a que han decidido integrar verticalmente sus negocios de operación de red y de provisión de servicios, sin posibilitar la creación de un mercado intermedio en el que puedan abastecerse los demás operadores (ajenos a su grupo empresarial). De esta manera, la limitación en el número de actores que se deriva del

carácter escaso del espectro, se extiende artificialmente a otro eslabón de la cadena de valor en el que no existe ninguna limitación física ni tecnológica, como es la provisión del servicio telefónico.

Como puede verse en el caso de la oferta integrada fijo-móvil, la situación de desequilibrio afecta a las condiciones de competencia en el mercado actual de forma importante. Si además se considera que tan sólo son los prolegómenos de un mercado caracterizado por la convergencia fijo-móvil, el asunto cobra tintes dramáticos y justifica la preocupación de la CMT por explorar posibilidades regulatorias que pongan al mayor número posible de operadores en situación de competir en condiciones lo más similares posibles. Asegurar la transferencia al usuario de los beneficios de la competencia no exige seguramente la presencia de núcleos de operadores en el mercado, pero sí que la entrada en el mercado no esté limitada. Por otro lado, el caso de AMENA, RETEVISIÓN, MENTA y EUS-KALTEL, es buena prueba de que es posible llegar a acuerdos comerciales entre operadores que permitan realizar una oferta integrada a los operadores fijos que no disponen de redes móviles.

3.3. Servicios Telemáticos e Interactivos

Internet origina una economía que gobierna movimientos de capitales y operaciones mercantiles sin precedentes. Estos procesos están provocando el vuelco en las estrategias empresariales sobre los sistemas de comunicación a escala mundial.

Experimenta además un crecimiento exponencial difícil de cuantificar: Internet contaba con unos 259 millones de usuarios a finales de 1999 en todo el mundo (47). A los Estados Unidos de Norteamérica le corresponderían 110.825.000 (un 43% del total) y a España unos 3.000.000, situándose nuestro país en el decimoquinto puesto de los países con mayor número de usuarios.

Europa occidental contaba en 1998 con unos 42,006 millones de usuarios de Internet, en un índice de penetración del 105,8 por cada mil habitantes. Se alcanzarán para el año 2000 los 87,743 millones y para el 2005 los 213,670. Es decir, puede esperarse en los próximos años un índice de penetración respectivo de 220,5 y 529,9 usuarios por cada mil habitantes.

La «red de redes» se constituye como uno de los mercados más interesantes de la llamada sociedad de la información.

Las expectativas de crecimiento mundial sitúan las previsiones de usuarios en torno a 349,242 millones para el año 2000 y en unos 765,776 para el 2005. Este ritmo de crecimiento justificaría el incremento de la oferta de operadores para satisfacer la demanda creciente, que provoca un importante incremento de la competencia en servicios, precios y calidades por un lado, pero que por otro fuerza a las compañías a aco-

Puesto	País	Usuarios de Internet (mill.)
1	Estados Unidos de Norteamérica	110,825
2	Japón	18,156
3	Reino Unido	13,975
4	Canadá	13,277
5	Alemania	12,285
6	Australia	6,837
7	Brasil	6,790
8	China	6,308
9	Francia	5,696
10	Corea del Sur	5,688
11	Taiwan (China)	4,790
12	Italia	4,745
13	Suecia	3,950
14	Holanda	2,933
15	España	2,905

(47) Fuente: Computer Industry Almanac Inc. En www.c-i-a.com.



meter procesos de transformación empresarial de gran envergadura que pasan por acuerdos empresariales, fusiones o absorciones que permitan seguir compitiendo en un mercado cada vez más global.

A) Evolución de la reglamentación sobre Internet en España

a) Los programas de descuentos para tarifas de acceso a Internet

En 1999 se multiplicó la normativa legal en materias que afectan a Internet: desde las políticas de precios, a la introducción de la tecnología ADSL, pasando por la regulación de las infraestructuras de las telecomunicaciones en edificios, la de firma electrónica, o el procedimiento para la presentación telemática de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Mediante Orden de 11 de febrero de 1999 se publica el programa de descuentos para tarifas de acceso a «Internet» a través de la red telefónica fija de «TELEFÓNICA, S.A.», articulando un mecanismo de descuentos desde el 13% al 37%, dependiendo de la modalidad contratada. Es aplicable a las llamadas que tengan fijada tarifa metropolitana para el llamante, desde el primer segundo consumido y en conexiones realizadas con un único número de la red telefónica pública fija elegido por el cliente, incluidos los del rango de numeración de los

servicios de inteligencia de red, que se correspondan con uno de los Centros de Acceso al Servicio Internet pertenecientes a los diferentes proveedores de este servicio.

Las llamadas no completadas por causa imputable al operador de la red pública de telefonía fija, no serán facturadas por el operador.

Las horas no consumidas no son acumulables ni recuperables en sucesivos periodos de facturación por el usuario.

La Orden recoge varias categorías de programas de descuentos metropolitanos «Diez Horas noche», «Diez Horas Día», «Cincuenta Horas Noche», y «Cincuenta Horas Día».

Mediante la Disposición adicional segunda del *Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones*, se adoptan una serie de medidas específicas respecto del servicio de Internet que afectan a la tecnología ADSL (a la que hay referencias más adelante) y a los planes de descuento para llamadas metropolitanas (cincuenta horas noche y cincuenta horas día), que vienen a modificar las cuotas mensuales de abono establecidas en las condiciones particulares de dichos planes. Se hacen coincidir los tramos horarios de aplicación de estos planes con los horarios punta y normal y reducido respectivamente, del servicio telefónico metropolitano.

Programa de descuentos para acceso a Internet

Periodo	Tipo de abono	Tarifas			Precio hora
		Alta	Abono	Baja	
Lunes a viernes de 0 a 8 horas	Diez horas	150	850	0	85
Lunes a viernes de 18 a 24 horas					
Noche Sábados, domingos y festivos de ámbito nacional de 0 a 24 horas	Cincuenta horas	250	3000	0	75
Lunes a viernes de 8 a 22 horas	Diez horas	150	2100	0	210
Sábados de 8 a 14 horas	Cincuenta horas	250	7650	0	170



Programa de descuentos para acceso a Internet							
Horario	N.º horas	Con abono		Tarifa normal		Ahorro mensual	% Descuento
		Precio hora	Total mes	Precio hora	Total mes		
Lunes a viernes de 0 a 8 horas Lunes a viernes de 18 a 24 horas	10	85	850	98,4	984	134	13,62
Sábados, domingos y festivos de ámbito nacional de 0 a 24 horas	50	75	3750	98,4	4920	1170	23,78
Lunes a viernes de 8 a 18 horas	10	210	2100	271	2710	610	22,51
	50	170	8500	271	13550	5050	37,27

b) De Infovía a Infovía Plus

En 1999 se adecuaron los medios para el funcionamiento correcto de Infovía Plus, detectándose un descenso considerable del número de problemas registrados por los proveedores de acceso, con tendencia a la normalización del servicio.

En este contexto se publicó la Orden de 11 de febrero de 1999 del Ministerio de Fomento sobre un criterio general y el programa de descuentos para tarifas de acceso a Internet a través de la red telefónica fija de TELEFÓNICA, S.A.

c) Tecnología ADSL y «tarifa plana»

La siguiente actuación desde las instituciones públicas para la adecuación de las tarifas de acceso a Internet es la Orden de 26 de marzo de 1999 modificada por la Disposición Adicional segunda del Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones. En él se establecen las condiciones para la provisión del acceso indirecto al bucle de abonado de la red pública telefónica fija.

Esta Disposición, «incorpora una nueva modalidad de acceso indirecto al bucle de abonado de la red pública telefónica fija que proporciona un flujo bina-

rio máximo de 256 Kbits/segundo en sentido operador a usuario y de 128 Kbits/segundo en sentido usuario operador, cuya prestación por los operadores dominantes se efectuará con arreglo a lo establecido en la Orden de 26 de marzo de 1999, por la que se establecen las condiciones para la provisión del acceso indirecto al bucle de abonado en la red telefónica pública fija».

Se aclara en el párrafo que a esta modalidad de acceso no le será de aplicación lo dispuesto en el apartado 1.1. del anexo I de la citada Orden relativo a las características técnicas de las interfaces de los puntos de acceso indirecto al bucle de abonado.

Esta medida permite a TELEFÓNICA ofrecer una nueva tecnología de transmisión (ADSL) que mejora notablemente la calidad del servicio que se presta a través de Internet y el establecimiento de una tarifa fija mensual independiente del tiempo de conexión, sin rebajar la calidad de otros servicios que se prestan a través de la red de telecomunicaciones pública.

Las tarifas establecidas para este nuevo servicio, desde 5.000 pts/mes, hacen prever que será demandado mayoritariamente por usuarios corporativos y residenciales cuyo consumo justifique el gasto. El consumo medio del 87% los usuarios de la antigua Infovía era inferior a 2.800 pts/mes.

La medida es acogida con escepticismo por la mayor parte de las asociaciones de usuarios, que consideran que esta tarifa no está orientada a usuarios residenciales debido al precio y los costes en que se incurre por a la instalación de los equipos necesarios para la utilización de la nueva tecnología.

Las dudas de por los usuarios han sido refrendadas por los datos del mercado, que no ha reaccionado favorablemente a la introducción del ADSL a la vista de los setecientos abonados que contrataron este servicio durante 1999.

El hecho de que la implantación de este servicio no se realizara de manera homogénea en todo el territorio nacional en el mismo periodo de tiempo, genera desigualdad de oportunidades entre usuarios según se encuentren en zonas mejor o peor dotadas y cuestiona el concepto de servicio universal.

La exposición de motivos de la Orden de 26 de marzo señala que la medida, que pretende situar a nuestro país en la vanguardia de los de nuestro entorno, parte de la consideración de que no sólo se podrá materializar la oferta de las conocidas como «tarifas planas» para el acceso a Internet en los ámbitos del sector residencial, PYMES y centros educativos y sanitarios, sino que se potenciará la apertura de nuevos mercados y el desarrollo de un nuevo abanico de servicios en el marco de la Sociedad de la Información.

La Disposición Adicional segunda del Real Decreto-Ley 16/1999, señala los precios que los operadores autorizados deberán abonar a TELEFÓNICA de España, SAU por la provisión de este servicio, a razón de una cuota de alta de quince mil pesetas y una cuota mensual de cuatro mil pesetas.

Los operadores de cable, por su parte, discreparon sobre la oportunidad de esta Orden, que permite al operador dominante ofrecer servicios que dificulten su penetración en el mercado.

B) Situación del mercado de Internet en España.

La estructura de Internet determina la existencia de distintos agentes en el mercado: usuarios, operadores de telecomunicaciones, proveedores de acceso a Internet, operadores de datos que alquilan líneas de conexión internacional a Internet y terminan en los distintos proveedores de servicios por encima de estas infraestructuras, proveedores de contenidos, portales, buscadores, fabricantes de software de navegación por Internet, proveedores de servicios de certificación, proveedores de comercio electrónico y en general cualquier forma de negocio que toma como soporte la red Internet.

1999 registró una actividad notable en los contenidos para Internet y en su empaquetamiento a través de los portales, generándose por ellos importantes operaciones mercantiles.

a) Usuarios y Abonados

El número de **usuarios** con acceso a Internet ha crecido notablemente en todo el territorio nacional desde febrero de 1996 a marzo de 1999 ⁽⁴⁸⁾, pasando de 487.000 a 3.625.000. Las tasas de crecimiento anuales han ido disminuyendo, siendo de 55%, 42% y 33% en los años 97, 98 y 99 respectivamente.

Año	Usuarios con acceso	%inc.
1996	802.000	
1997	1.455.000	81,4
1998	2.415.000	65,9
1999	3.625.000	50,1

Fuente: AIMC.

Otro dato a tener en cuenta es el número de **abonados** reales. El análisis del mercado de los proveedores de acceso a Internet refleja que el número de abonados a Internet a través de proveedores autorizados en España es de 3.108.907,

(48) Fuente: Asociación para Investigación de los Medios de Comunicación (AIMC).



es decir una tasa de 78 abonados por cada 1000 habitantes.

Las expectativas creadas sobre la utilización de Internet en todo el mundo para los próximos años, hace pensar que estos dos parámetros están muy por debajo de lo que cabría esperar para el país. Es evidente que el potencial de crecimiento tanto en el número de abonados como de usuarios con acceso en España es enorme.

Sentadas las bases de un mercado liberalizado y poco regulado como es el de Internet, la evolución que se produzca en los próximos años, dependerá en gran medida de la actuación que tengan los distintos agentes que intervienen en el mercado para hacer más atractivo y asequible el acceso y utilización de Internet.

b) Operadores globales

Los operadores globales de telecomunicaciones han tomado conciencia de la importancia de Internet para generar tráfico en sus redes y han iniciado acciones para conquistar posiciones en todos los tramos del mercado. Destaca la adquisición de proveedores de acceso a Internet y de contenido (portales y buscadores).

En 1999, los grupos TELEFÓNICA, RETEVISIÓN y BT TELECOMUNICACIONES, y EUSKALTEL, LINCE, AIRTEL y JAZZ TELECOM concentran el 71% de los abonados a proveedores de acceso Internet autorizados en España.

En el tramo de acceso local a los usuarios residenciales, el operador establecido se beneficia de las peculiaridades de las llamadas para la conexión a Internet, caracterizadas por su larga duración. El número de abonados que acceden a Internet a través de un operador de cable es de 68.323 ⁽⁴⁹⁾. A medida que éstos, y el resto de los operadores globales de telecomunicaciones vayan desplegando infraestructura propia para

el acceso a los usuarios finales la situación podrá ir variando en el futuro.

En el submercado de los sistemas de acceso a la información es de esperar el aumento de competencia efectiva en el sector. TELEFÓNICA canaliza la mayor parte de los accesos a través de InfoVíaPlus (unas 1.000.000 llamadas diarias). El porcentaje de abonados a proveedores de acceso a Internet autorizados que utilizan InfoVíaPlus es del 50%, frente al 3% de Retenet de RETEVISIÓN, el 1% de Interpista de BT TELECOMUNICACIONES. El resto de abonados acceden un 44% mediante nodos propios y el 2% residual a través de los operadores de cable.

En el alquiler de líneas para conexión internacional de los proveedores a Internet, TELEFÓNICA DATA suministra el 69% ⁽⁵⁰⁾ de un total que se completa por los operadores de cable. TELEFÓNICA y sus filiales tienen una posición aventajada en la provisión de sistemas de acceso a información y conectividad internacional a Internet. La presencia de filiales en todos los tramos de la cadena de valor del mercado de Internet, crea recelo entre los pequeños competidores en cada uno de los submercados, al considerar que un trato de favor entre las empresas del grupo pudiera condicionar la libre competencia

A pesar de las previsiones de algunos analistas del sector, los proveedores de servicios de Internet se mantienen atomizados aunque en un proceso de concentración de abonados, en el que los operadores de telecomunicaciones están tomando un protagonismo especial. La tendencia es a ofrecer el servicio gratuito como un valor añadido a la actividad principal de la entidad que presta el servicio. Un 20% de los abonados eligen este tipo de proveedores. Las empresas que no pertenecen al sector de las telecomunicaciones participan especialmente en el sector audiovisual, que tenderá a ofrecer servicios convergentes con la televisión.

(49) A 31 de diciembre de 1999. De esta cifra corresponde el 71% al operador EUSKALTEL, S.A. (faltan los datos de MENTA).

(50) Ver capítulo II. Servicios de transmisión de datos.



El 70% de los proveedores de acceso tienen difícil la competencia con los «grandes» que captan el 46% de los abonados. Muchos de ellos tienen como actividad principal el desarrollo de proyectos de comunicaciones y sistemas de información, y pueden ofrecer a las empresas soluciones integrales que incluyen el acceso y presencia en Internet. Las perspectivas de negocio son buenas (los recursos técnicos y humanos disponibles para afrontar las tecnologías de la información son aún muy escasos) para los que sean capaces de ofrecer una amplia gama de servicios de calidad a las empresas. La presencia de las empresas españolas en Internet es aún muy baja, por lo que puede crecer enormemente,

Servicios	Número de autorizaciones
Proveedor de Acceso a Internet	282
Suministro de conmutación de datos por paquetes o circuitos	33
Fax bajo demanda	27
Mensajería electrónica	20
Intercambio Electrónico de Datos (EDI)	14
Interconexión de redes de área local	13
Reventa de capacidad de transmisión/circuitos	6
Videoconferencia	5
Acceso a Bases de Datos	3
Correo electrónico	3
Conversión de Protocolos	2
Distribución Punto Multipunto de Datos e Imagen bajo Demanda	1
Transmisión Informac. texto, imagen y sonido mediante redes públicas fijas	1
Suma	410

Fuente: CMT.

Nota: En esta tabla se reflejan el número de autorizaciones las relativas a cada servicio y la suma total de todas ellas, pudiendo encontrarse varias de las mismas contenidas en un mismo título habilitante.

c) Provisión de contenidos

Internet, al contrario de otros medios audiovisuales, ofrece igualdad de oportunidades para la provisión de contenidos en un ámbito mundial. El interés de las empresas por desarrollar sitios web que sirvan como escaparate y complemento de la actividad de su organización es creciente en España. No obstante el número de webs nacionales en Internet es todavía bajo respecto a países de nuestro entorno. Según un estudio de la OCDE ⁽⁵¹⁾ el número de sitios web registrados bajo el dominio territorial .es fue de 529.020 en octubre de 1998, frente a los 4.098.814 de .de (Alemania) o los 1.012.372 que se encuentran bajo el dominio .fr (Francia).

Aunque la oferta de sitios es enorme, el tráfico se suele concentrar en unas decenas, que en España suelen ser de medios de comunicación escritos y de buscadores. El 70% de los accesos a Internet se inician en estos.

d) Portales

Las grandes corporaciones de medios audiovisuales (AOL-Time Warner o ABC y NBC) están realizando grandes inversiones para acaparar sitios webs especializados en dar el primer acceso a Internet a los usuarios: los **portales**. Surgieron como evolución de los buscadores de información en Internet, transformándose en puntos de referencia a la mayor parte de la información que existe en Internet, agrupada por materias y permitiendo un acceso fácil a la información. Desde ellos portales se establecen vínculos para favorecer la presencia y permanencia de los usuarios, de manera que se incrementen los ingresos por publicidad, los accesos a galerías comerciales virtuales que se instalan en estos, así como el tráfico en la red.

A la vista de las características advertidas en varios de éstos, se podría definir como *espacio donde confluyen gran variedad de contenidos y servicios interactivos*. Un centro de servicios y un cen-

(51) Internet Infrastructure Indicators OCDE (Octubre 1998).



tro comercial virtual juntos. Lo primero porque ofrece páginas web, correo electrónico, «chats» (lugares de debate), mensajes a teléfonos móviles, directorio, buscador, etc. y lo segundo porque es un centro de compras orientado al comercio electrónico (negocios para consumidores o «B2C») con librerías, tiendas, etc. conexiones a bancos (aunque esto también es una característica de un centro de servicios), cines, cultura, kiosco (periódicos, revistas), otras oficinas (otros portales o actividades tipo bolsa de empleo, enlaces a quienes realizan la publicidad, etc.). En última instancia son un punto de confluencia de visitas que sirve de plataforma publicitaria idónea para los anunciantes en Internet.

Los operadores globales de telecomunicaciones han desarrollado acciones para tener presencia en este tramo del mercado de Internet. TELEFÓNICA ha experimentado con Terra un fenómeno de internacionalización, en el que actúa como ISP y como Portal. RETEVISIÓN ha llevado a cabo distintas negociaciones y acuerdos con proveedores de contenidos relevantes en el mercado internacional.

Desde la adquisición de Olé por TELEFÓNICA, a la constitución de Terra Networks se han sucedido importantes operaciones mercantiles en el mercado de los valores tecnológicos: Terra Networks multiplica portales en los países en los que TELEFÓNICA tiene presencia en telefonía fija, y móvil, televisión por cable, televisión datos y acceso a Internet: Estados Unidos, México, Guatemala, El Salvador, Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Brasil, Perú, Chile y Argentina. Terra Networks salió a Bolsa en España y en Nasdaq en noviembre de 1999.

Con el lanzamiento bursátil de los portales y empresas de Internet, y el progresivo interés por los negocios tecnológicos, la banca española, especialmente BBVA, BSCH y Bankinter se han implicado en alianzas, acuerdos y adquisiciones. Así:

El BBVA y Terra Networks, junto con el Corte Inglés, se han unido al portal financiero de Cajamadrid, Indra y Banco Zaragozano,

El BSCH y Patagon (portal financiero de América Latina) se une a la alianza de Commerzbank (socio del BSCH) con Deutsche Telecom para Internet

Bankinter, que compra del 5% de IP Multimedia, propietaria del portal Telépolis.

Como resultado de este proceso, la banca electrónica con Bankinter como pionero con la entidad Open Bank, ha incrementado su oferta con, entre otros, el Uno First Group, participado en un 67,5% por Terra y BBVA.

e) Publicidad

La imparable presencia del sector comercial en Internet en los últimos años se debe en gran medida al enorme potencial que la red tiene para su utilización en el campo del marketing, convirtiéndose en un enorme escaparate donde acceder a nuevos mercados y clientes que por otros medios sería imposible de conseguir. La ventaja de llegar a un gran número de personas convierten Internet en un canal de comunicación publicitaria.

La inversión marketing directo alcanzó en 1999 la cantidad de 27.171 millones de pesetas en acciones de comunicación a través de Internet, lo que representa un incremento del 603'8% respecto los 4.500 millones de pesetas invertidos en el ejercicio 1998. Este volumen de inversión representa sólo el 3% de la inversión real estimada en medios no convencionales ⁽⁵²⁾, por lo que a pesar de su espectacular crecimiento, éste se debe relativizar ya que como inversión es hoy por hoy residual. Resulta inconcebible en estos tiempos carecer de imagen corporativa en Internet, por lo que aún no computándose como publicidad en sí, resulta indudable que la presencia de productos y empresas en la Internet

(52) Estudio INFOADEX de la inversión publicitaria en España 2000. Madrid 2000. P. 2 y ss.



desde el punto de vista publicitario se ha convertido en una exigencia del mercado.

Año	Inversión (mill. de ptas.)	% de incremento
1996	1.094	-
1997	2.078	89,9
1998	4.500	116,55
1999	27.171	603,8

Fuente: INFOADEX.

Respecto a la regulación de la publicidad en Internet, la Asociación de Autocontrol de la Publicidad presentó el 15 de abril de 1999 un Código Deontológico de la publicidad en Internet, cubriendo un vacío legal existente sobre la actividad en este medio.

sumidores, con motivo de determinadas campañas en sitios web en la red. El Jurado de la Publicidad de la AAP, adoptó acuerdos, en un caso instando a la retirada de la campaña y en el otro recogiendo acuerdo entre las partes.

f) Telefonía en Internet (Voz IP)

La **transmisión de voz** a través de Internet y redes IP permite hablar con cualquier parte del mundo a precio de llamada local aunque de momento con menor calidad. La utilización masiva por parte de las empresas de estas tecnologías puede demorarse en el tiempo, pero ya existe tendencia a invertir en esta tecnología. Es necesario crear un marco regulatorio que permita el desarrollo de esta actividad, que puede provocar una auténtica revolución en el sector.

RELACIÓN DE OPERADORES EN CUYAS LICENCIAS SE CONTIENE O PREVÉ LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TELEFONÍA SOBRE IP O VOZ SOBRE IP (TOTAL, 12)

Segundo semestre de 1999

N.º EXPED.	FECHA RESOL.	LICENCIA	ENTIDAD
1999/691	16-6-1999	A	IBERIAN NETWORK COMMUNICATIONS, S.A.
1999/665	24-6-1999	A	LOOP TELECOM, S.A.
1999/827	15-7-1999	A	PEOPLETEL, S.A.
1999/871	15-7-1999	A	SYSTEM ONE WORLD COMMUNICATIONS IBERIA, S.A.
1999/949	19-7-1999	A	OLA INTERNET, S.A.
1999/1107	28-10-1999	A	SARENET, S.A.
1999/981	7-10-1999	B1	URNIETATEL, S.A.
1999/1438	28-12-1999	B1	MUNDITELECOM, S.A.

Primer trimestre de 2000

1999/1379	28-12-1999	A	IDECNET
1999/1418	13-1-2000	A	ACCESO A LA RED ESPAÑOLA
1999/1542	27-1-2000	A	TELECONNECT COMUNICACIONES
1999/1704	10-2-2000	B1	COMUNITEL GLOBAL, S.A.

Fuente: CMT.

A lo largo de 1999, el Código ético sobre publicidad en Internet ha dado lugar a dos procedimientos iniciados a resultas de sendas reclamaciones instadas por asociaciones de con-

g) Televisión en Internet (Webcasting)

Las posibilidades de interactividad que Internet ofrece están provocando un interés crecien-



te para su utilización conjunta con los medios convencionales de comunicación como la televisión. La combinación entre el medio convencional televisión e Internet lleva a los distintos operadores a ofrecer servicios de televisión interactiva y de valor añadido con la información que hay en Internet. La convergencia convertirá el ordenador personal y los aparatos receptores de televisión en dispositivos de acceso y proceso de información, capaces de integrar contenidos y en ambos casos, mejorar la experiencia del usuario.

En España existen experiencias en fases de prueba para el desarrollo de la televisión interactiva tomando como soporte Internet. Cabe destacar las desarrolladas en el ámbito de la televisión digital mediante acceso condicional por satélite. Estas iniciativas se han visto incrementadas desde el momento en que se han incorporado a las funcionalidades de algunos decodificadores las conocidas como «APIs» (del inglés Application Programming Interface): Interfaces de Programación de Aplicaciones.

Como aplicaciones interactivas para la televisión sirvan de ejemplo videojuegos, meteorología, guías electrónicas de programación, publicidad interactiva y los desarrollos específicos para eventos deportivos como el fútbol.

h) Comercio electrónico

Según los datos manejados por la Asociación Española de Comercio Electrónico en su «II Estudio sobre el Comercio Electrónico en España 1999», la mayor actividad en comercio electrónico está representada por el sector financiero con un 43%, seguido del editorial. En lo que se refiere a la prestación del servicio, el estudio concluye que la principal barrera para el desarrollo del comercio electrónico en España, desde la óptica de las empresas que no venden en línea, es considerar que su producto no resulta adecuado para este canal, y en un segundo orden, el desconocimiento tecnológico. Así, resulta que los productos más vendidos en Internet por las empresas españolas son los relacionados con el ocio, con un 22% de cuota.

De las conclusiones que se extraen la encuesta de la AECE, puede advertirse que los ingresos por comercio electrónico crecen en los últimos años, evaluándose en el ejercicio 1999 unos ingresos de unos 8.500 millones de pesetas, con unas previsiones, que para el año 2002 llegaran a los 255.000 millones.

En este mismo estudio y según las sociedades de medios de pago Sistemas 4B y SERMEPA, en el ejercicio 1998 se efectuaron un total de 102.000 operaciones de pago con tarjeta a través de Internet, que representaron un valor de 657 millones de pesetas, es decir, un incremento del 325% del valor del año 1997.

Del análisis puede concluirse, que los datos referidos a transacciones verificadas mediante tarjetas de crédito, en el marco del comercio electrónico, es aún pequeño puesto en relación con el volumen total de operaciones comerciales, tanto en el ámbito de los negocios entre empresas (B2B), como en el de empresas con consumidores (B2C). En todo caso se debe tener en cuenta, según lo manifestado por las propias entidades de medios de pago, que las cifras ofrecidas no reflejan la totalidad de las transacciones efectuadas en el ejercicio 1999 en operaciones de comercio electrónico.

AÑO	INGRESOS	INCREMENTO
%0		
1997	800	—
1998	3.400	325
1999	8.500	149,99
2000	21.000	147,05
2001	63.750	203,57
2002	255.000	299,99

Fuente: Asociación Española de Comercio Electrónico.

C) Perspectivas del mercado de Internet en España

Según las fuentes, España se encontraría entre los quince países con mayor número de usuarios de Internet del mundo. A pesar de estos datos toda-



vía se observan elementos de carácter estructural que dificultan una mayor penetración de Internet tanto en las empresas como en los hogares.

Se detecta como elemento crítico que el parque de ordenadores personales en España es todavía escaso. El porcentaje de hogares con ordenadores personales es del 27,9% en 1999 ⁽⁵³⁾, frente al 99,5% que poseen aparatos de televisión. El precio de los ordenadores es una barrera de adquisición para muchos sectores de la sociedad. Este factor resulta decisivo para el acceso a la Internet. Hay que prestar atención a la aparición de nuevos medios de acceso y nuevos terminales que no son necesariamente ordenadores personales como es el caso de los teléfonos móviles preparados para la tecnología WAP o como son las consolas de videojuegos o los decodificadores de determinadas plataformas de televisión de pago.

Las previsiones sobre el número de ordenadores en uso para el año 2000 ⁽⁵⁴⁾ en España, revelan que nuestro país se encuentra todavía muy por debajo respecto a otros países como EE.UU. y los países del entorno europeo.

La última Encuesta General de Medios (EGM) correspondiente al año 1999, revela 91 personas con acceso a Internet por cada 1000 habitantes, que suponen un total de 3.625.000, (el 10,5% de la población española actual)

El análisis del mercado de los proveedores de acceso a Internet señala que la tasa de abonados a proveedores de acceso a Internet autorizados en España es de 50 por cada 1000 habitantes.

El número de usuarios en España con acceso a Internet se encuentra bastante lejos de países como el Reino Unido o Alemania, con 13,975 y 12,285 millones respectivamente.

La educación de los ciudadanos para la Sociedad de la Información se presenta como una premisa clave para el desarrollo de Internet en España.

En este ámbito nos encontramos con dos niveles de destinatarios, la de los futuros usuarios finales y la de los profesionales de las tecnologías de la Información. Para los primeros, la dificultad en el manejo del ordenador es aún una barrera para una amplia mayoría de la población. En los próximos años se espera que la tecnología permita acceder a Internet desde los elementos electrónicos de consumo del hogar, así como la creación de nuevos dispositivos específicos que permitan un acceso fácil y más barato a Internet. Mientras tanto es necesario realizar una tarea de formación e información que debe empezar en las escuelas.

La tarea pedagógica debiera de ser capaz de proporcionar a nuestro mercado laboral un número suficiente de profesionales de tecnologías de la información para todos los ámbitos de la cadena de valor de este mercado. En España ⁽⁵⁵⁾, «la tarifa media diaria de un informático está en 240 dólares, frente a los más de 700 dólares de Estados Unidos. Esto hace prever subidas salariales y un evidente incremento de la movilidad». A estos datos, como resultado de la fuerte demanda de profesionales cualificados en el sector se debe añadir que la movilidad no sólo es nacional, sino de carácter transnacional por lo que se debe hablar de un mercado globalizado que encuentra excelentes canteras de profesionales en otros países.

La liberalización de las telecomunicaciones en España está permitiendo la entrada de nuevos operadores que al invertir en infraestructuras mejoran la situación actual. Esto ha posibilitado un incremento notable de las infraestructuras de transporte de banda ancha en el país. En lo que se refiere a infraestructuras para el acceso se debe reseñar el dato de 1.684.116 hogares pasados con fibra óptica alcanzado en 1999.

La naturaleza del servicio de acceso a Internet implica una duración de la conexión que las tarifas actuales obstaculizan. Según la tercera encuesta a usuarios de Internet de la Asociación

(53) Fuente: Marco General de los Medios en España 1998. AIMC.

(54) Fuente: Compute Industry Almanac Inc.

(55) La Crónica. iBrujula.com. Jueves 13 de abril de 2000.

para la Investigación de los Medios de Comunicación (AIMC) de octubre-diciembre de 1999, el 58,1% de los encuestados afirmaban que la duración de la última conexión a Internet fue entre media hora y dos horas. El 21,2% de los encuestados afirmaban acceder una vez al día y el 43,6%, varias veces.

A pesar de que hasta la fecha se ha dado un crecimiento sostenido en los consumos e incremento del número de usuarios, «*hostings*» (hospedajes), máquinas conectadas y altas de dominios territoriales «.es», a la vista de los países del entorno se debe considerar el crecimiento como lento y tendente a un cierto estancamiento. Con la flexibilización de las normas del ESNIC, puede iniciarse una tendencia al aumento, una vez transcurridos los plazos transitorios de la Orden de 21 de marzo de 2000.

D) Propuestas de actuación y conclusiones

La Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, establece en su artículo 37 el concepto y ámbito de aplicación del servicio universal de telecomunicaciones como «el conjunto definido de servicios de telecomunicaciones con una calidad determinada, accesibles a todos los usuarios con independencia de su localización geográfica y a un precio asequible».

La intención de incluir Internet en el concepto de servicio universal de telecomunicaciones incide sobre la mejora de la red de acceso, la introducción o consolidación de tecnologías que permitan mejoras de calidad y velocidad, y la tarifa plana, pero olvida otra serie de aspectos igual de importantes. Para que Internet llegue realmente a todos los ciudadanos son precisas actuaciones que eviten que los aspectos críticos de este mercado se revelen como deficiencias crónicas

a) Propuestas de actuación

• Incrementar la accesibilidad

Solo el 27,9% de la población dispone de un ordenador, y no todos ellos disponen de módem

para conexión con la red telefónica pública. El precio de un ordenador con estas prestaciones no está aún al alcance de toda la sociedad. Además la constante evolución tecnológica provoca un cierto retraimiento de consumo por el temor de pérdida de valor de la inversión realizada. El potencial que dispone un ordenador personal frente a los requerimientos de un dispositivo que ofrezca sólo el acceso y uso de Internet, exige de la creación de nuevos terminales y dispositivos más sencillos y baratos, accesibles al gran público.

• Mejorar la calidad del servicio

Aunque han mejorado notablemente en los últimos años, la dificultad de uso de los ordenadores personales y programas de navegación por Internet condicionan la facilidad de un servicio de telecomunicaciones. Cuestiones como la configuración del ordenador, errores del sistema operativo, mensajes ininteligibles, paradas en la comunicación, conexiones fallidas, etc., provocan en el usuario inhibición en la utilización. No es comparable a la calidad y facilidad de uso que da el servicio universal de telefonía vocal (descolgar y llamar) o el servicio público de televisión (accionar un interruptor y ver). Se hace imprescindible desarrollar software sencillo, autoinstalable y robusto que permita ofrecer un servicio de calidad superior al que actualmente se presta. Es necesario realizar un esfuerzo de investigación y desarrollo de nuevo software que palie estas deficiencias y elimine la dependencia tecnológica.

Sería necesario el establecimiento de normas, mediante regulación, autorregulación o corrección, según los casos, por las que se aprueben requisitos mínimos de calidad para la prestación de los servicios.

• Ofrecer un precio asequible

El gasto medio del 87,4% de los usuarios nacionales de la antigua Infovía era inferior a 2.800 pesetas/mes.

El esfuerzo que se realice por parte de la Administración para subvencionar innovaciones tecnológicas, como pudiera ser la introducción de ADSL, no llegará a toda la población.

- Favorecer la competencia para mejorar la red de acceso

Es necesario fomentar la inversión a corto plazo de los operadores de telecomunicaciones para crear infraestructuras capaces de complementar un servicio de calidad de Internet con otro tipo de servicios avanzados (televisión, vídeo bajo demanda, telefonía, etc.) que hagan atractiva su contratación a precios asequibles, en un marco competitivo, y diversificar la oferta tecnológica de manera que se produzca una bajada real de precios y un aumento en la calidad del servicio.

- Fomentar la presencia de las empresas españolas en Internet

Debe existir una labor de información para que las empresas tomen conciencia de las ventajas que Internet puede representar y se decidan a realizar inversiones para tener presencia y usar los servicios que se prestan en la red. Es favorable la tarea iniciada con la reforma de las normas del ESNIC, en el sentido de favorecer la presencia de sus nombres y marcas en Internet.

- Dotar de robustez y seguridad jurídica al ESNIC

Se hace necesario un marco estable para que el registro de nombres bajo el dominio territorial «.es» se mantenga con la seguridad prestada hasta el momento y que se adapte a la demanda que la sociedad realiza actualmente. En este sentido es importante el impulso del Comité Consultivo de Nombres de Dominio en el marco de la Comisión para la Supervisión de los servicios de Acceso a la Información, para acometer las reformas que se consideren oportunas en las normas del ESNIC hasta ahora vigentes, con la participación de los sectores interesados en Internet en España

- Generar mecanismos de seguridad

Las transacciones y operaciones comerciales a través de Internet necesitan incorporar al ordenamiento jurídico interno español la Directiva sobre regulación del comercio electrónico.

Ante un previsible incremento de los conflictos entre distintos agentes de este mercado (nombres de dominio, conflictos entre proveedores, etc.), se deberá fomentar la institución del arbitraje para su resolución de forma ágil y por organismos especializados, como la propia Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

b) Conclusiones

Es evidente que el crecimiento de Internet se ha producido a un ritmo no comparable con el crecimiento de los medios audiovisuales convencionales como la radio o la televisión en España. El número de usuarios de Internet ha crecido considerablemente en 1999, pero existen numerosos problemas para que este servicio sea utilizado por toda la sociedad. La escasa presencia de los ordenadores personales, la dificultad en su utilización y configuración, la mala calidad del servicio y un esquema tarifario inadecuado hacen que hoy por hoy Internet no este implantado en amplios sectores de la sociedad española.

Desde el principio de intervención mínima de la Administración en el mercado, se puede generar una regulación suficiente, con garantía sobre la prestación del servicio y adecuada a las demandas de operadores y usuarios. Respecto de la delimitación o no por el legislador de los mercados de los servicios telemáticos e interactivos como resultantes del proceso de convergencia de los de telecomunicaciones y audiovisuales, resulta difícil opinar. La tentación de definirlos pudiera resultar ya un corsé no deseado para la evolución y desarrollo de los ya conocidos y los que quedan por conocer. Es preferible remitirse a las definiciones dadas y desde éstas incorporar servicios concretos en estos conceptos, haciendo corresponder los mercados o submercados a ana-

lizar, con cada uno de los servicios conocidos o por conocer.

La implantación de la tecnología ADSL y la tarifa plana para el acceso a Internet ha creado muchas expectativas e incertidumbres no satisfechas. La inclusión de Internet dentro del Servicio Universal de Telecomunicaciones para poder subvencionar la introducción de esta tecnología sólo favorece a una minoría de usuarios que pueden pagar un precio poco asequible y que no es competitivo con otros servicios audiovisuales de pago en nuestro país. Hay temor a que la red de acceso se colapse, pero la realidad refleja que a corto plazo no se dan las condiciones para que los usuarios usen masivamente Internet, por lo que las recientes medidas adoptadas en la Cumbre de Lisboa de marzo de la Comisión Europea deben resultar efectivas para la expansión y difusión de Internet como factor decisivo para la creación de empleo en la Unión Europea y en España.

La presencia de contenidos en castellano en Internet es muy baja. Ello no es más que un reflejo de la presencia de Internet en las sociedades que hablan lengua española. Los proveedores de contenidos nacionales más visitados son los diarios digitales. En este sentido se estima oportuno el que se flexibilicen las normas al respecto del ESNIC para favorecer la presencia de más de un nombre de dominio por entidad, salvaguardando en todo caso los niveles de seguridad para las marcas y los nombres de las empresas que se ha sido alcanzado por los anteriores gestores.

La introducción y desarrollo en España de Internet a través de televisión, en el proceso de convergencia de televisión e Internet, obligarán a plantear una regulación sobre el servicio conocido como Webcasting, que tenga en cuenta entre otros elementos, el cumplimiento de la normativa sobre protección de la infancia y la juventud en el marco de lo establecido en la vigente Ley 25/1994, por la que se incorpora al ordenamiento jurídico español la conocida como «Directiva Televisión sin Fronteras».

La actividad comercial, la publicidad y los negocios han sufrido un crecimiento considerable en el último año. Es necesario un marco regulatorio que de seguridad a las transacciones comerciales en Internet de manera que el uso de la red se convierta en una ventaja competitiva para las empresas y los usuarios.

El número de dominios registrados bajo el dominio territorial «.es» sigue creciendo exponencialmente. No obstante se hace preciso flexibilizar más las normas de inscripción de nombres de dominio de manera que se potencie la presencia de entidades nacionales en Internet. Día a día se constata la validez de las normas de inscripción que ha establecido el ESNIC para evitar la usurpación de derechos que las entidades poseen sobre nombres y marcas, como está ocurriendo en otros dominios genéricos como «.com».

La entrada en el mercado de los proveedores de acceso de los grandes operadores de telecomunicaciones exige que los pequeños proveedores de acceso se agrupen para poder dar una respuesta competitiva a los primeros. El año 2000 continuará siendo decisivo para el reajuste de este segmento del mercado de Internet.

Respecto al comercio electrónico es decisivo transponer la Directiva europea sobre comercio electrónico al ordenamiento jurídico de manera que se consolide una actividad que está creando muchas expectativas y es motor de los negocios en Internet. Además es preciso impulsar desde la Unión Europea acuerdos con el resto de países del mundo para que exista una armonización global de esta actividad.

En definitiva es necesario que en los próximos años, la Administración y la industria acometan las medidas necesarias encaminadas a facilitar el acceso a la tecnología a todos los ciudadanos y que las infraestructuras de las redes de acceso y transporte sean adecuadas para que Internet llegue a ser el gran medio de difusión de información que la sociedad está esperando para el siglo XXI.

4. LOS SERVICIOS AUDIOVISUALES

A) El mercado de la televisión

a) Introducción

A diferencia de lo ocurrido en los segmentos tradicionales del mercado de telecomunicaciones, en el ámbito audiovisual perviven aún, siquiera parcialmente, unas condiciones de ejercicio de la actividad caracterizadas por el mantenimiento de derechos especiales o exclusivos que contrastan fuertemente con las condiciones de los segmentos de telecomunicaciones y de servicios telemáticos, actividades éstas cada vez menos diferenciadas de las estrictamente audiovisuales tanto en los planes de negocio como en las ofertas comerciales de los operadores.

Subsisten en este ámbito, junto con previsiones adecuadas para la protección del interés público cuando la actividad audiovisual deriva en gestión de un medio de comunicación social, otras basadas en una diferenciación de actividades en función de la tecnología o el tipo de red sobre el que se prestan. Así, en contraste con la televisión por satélite totalmente liberalizada, la televisión por cable mantiene un régimen regulatorio confuso en el que han de convivir la explícita descalificación como servicio público de la actividad de explotación de la red sobre la que se presta el servicio, y la de los servicios «puros» de telecomunicaciones que pueden prestarse sobre ella (si es que alguno puede identificarse así), con la intervención y limitaciones que subsisten para la prestación del servicio de televisión.

Al tiempo, subsiste la indefinición de las obligaciones verdaderamente propias del servicio público de televisión. Las obligaciones básicas que desde un punto de vista material se consideraban de servicio público (límites a la emisión de publicidad, protección de menores, fomento de la producción europea, reconocimiento del derecho de rectificación) se exigen hoy en día, en virtud de la Directiva «Televisión sin fronteras», a todos los operadores de televisión, con

independencia de si gestionan un servicio público o no (como es el caso de los operadores de televisión por satélite).

En cuanto al servicio público de televisión digital terrenal (TDT), la escasa normativa específica aplicable no precisa en qué consiste dicho servicio público, limitándose a remitirse a la Ley 10/1988 (muy parca también a la hora de delimitar el contenido de la misión de servicio público de las televisiones privadas) y a imponer unas determinadas obligaciones de cobertura (conceptualmente no muy distintas a las obligaciones que se imponen a algunos titulares de licencias de telecomunicaciones) y de emisión en abierto de un determinado número mínimo de horas semanales si el programa de TDT es de pago. Todo ello puede no ser suficiente para justificar que una plataforma de TDT de pago esté prestando un servicio público, y que no lo estén prestando los operadores de televisión por satélite, sometidos a idénticas obligaciones de contenido. Determinadas sentencias del Tribunal Constitucional, como la STC 12/1982, señalan que, en el caso de las televisiones por ondas hertzianas (como es la TDT), la declaración de servicio público estaría sobre todo justificada porque la empresa que gestiona ese servicio hace uso de un bien escaso de dominio público (las frecuencias necesarias para la transmisión de televisión por ondas), aunque los desarrollos normativos en materia de telefonía móvil demuestran que el uso privativo del espectro no implica necesariamente que haya que proceder a la «*publicatio*» del sector.

La falta de definición del contenido material de las obligaciones impuestas a las concesionarias por el servicio público de televisión tiene importante consecuencias: dificulta el control del cumplimiento de esas obligaciones [que el art. 1.Dos.d) de la Ley 12/1997 encomienda a la CMT], puede poner en entredicho la legitimidad del otorgamiento de derechos exclusivos a ciertos operadores (especialmente teniendo en cuenta que la técnica permitiría la entrada en el mercado de más operadores) y afecta también a la compatibilidad con el Derecho de la competencia de las ayudas públicas, ya que no resulta

posible determinar cuáles son las concretas prestaciones de servicio público que se están financiando, ni si la cantidad destinada a esa financiación es proporcionada o no.

b) Competencia y financiación

El grado de competencia en el mercado de la televisión en abierto puede determinarse por referencia a su participación en el mercado de la publicidad así como por la cuota de audiencia, mientras que en el mercado de la televisión de pago el indicador más inmediato es el número de abonados.

• Televisión en abierto

El mercado de la publicidad televisiva continúa inmerso en una dinámica de crecimiento sostenido, tanto en la inversión realizada por las principales empresas anunciantes como en las cifras ingresadas por los operadores de radio y televisión. En la radio se produjo un incremento de ingresos por publicidad del 13,3% con respecto al año anterior y en la televisión este incremento ascendió a un 17,35%.

El aumento del tiempo dedicado a la publicidad está sujeto a las limitaciones impuestas por la Ley 22/1999 del 7 de junio de 1999 que ha venido a modificar la Ley 25/1994, de 12 de julio, por la que se incorpora al Ordenamiento Jurídico Español la Directiva 89/522/CEE, sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros, relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva. Estas medidas están en principio destinadas a garantizar los derechos de los espectadores a recibir los programas sin excesivas interrupciones publicitarias, pero, como más adelante expondremos, esas medidas tienen también efectos positivos sobre la libre competencia y su incumplimiento podría constituir competencia desleal.

Además de las limitaciones legales, los anunciantes consideran que, desde el punto de vista fáctico, el aumento del tiempo dedicado a la

publicidad disminuye la eficacia de la misma debido al efecto saturación.

Por lo que respecta a la cuota de audiencia se mantiene el relativo equilibrio entre los operadores. La lucha por aumentar ésta y la relativamente escasa diferencia entre los operadores de televisión en abierto, mantiene la polémica respecto al modelo de financiación de las televisiones públicas que compiten con las televisiones privadas por la captación de ingresos publicitarios.

• Televisión de pago

La cuota de audiencia de la televisión de pago es todavía muy reducida. No obstante la televisión de pago puede permitir la identificación de audiencias específicas, en lo que los anunciantes estarían especialmente interesados. Pese a ello, la inversión publicitaria en tales medios no tendrá la misma significación desde el punto de vista de su financiación, por el escaso peso relativo de los ingresos publicitarios en comparación con los ingresos procedentes de las cuotas de abonados. Así, por ejemplo, si consideramos la evolución de los ingresos de Canal Plus, el mayor operador de televisión de pago, por número de abonados, pese a que en el año 1999 insertó en su programación 39.285 anuncios (un 11,7% más que en 1988), obteniendo aproximadamente 4.400 millones de pesetas (un 30% más que en 1998), ello sólo supuso un 5% del total de los ingresos comerciales del operador.

En nuestro país existen algo más de 2,3 millones de abonados a televisión de pago (tanto analógica como digital). Con respecto a 1998 esta cifra implica un crecimiento del 18,5% en el mercado.

• La financiación de las televisiones públicas

Es sabido que la televisión pública en España (tanto de ámbito nacional como autonómico) tiene dos vías principales de financiación: por un lado, la publicidad y, por otro lado, las ayudas públicas, que pueden adoptar distintas formas (subvenciones, asunción de deuda...). La

justificación de las ayudas públicas se encuentra en la necesidad de financiar el servicio público de televisión, cuya prestación resulta especialmente necesaria en un entorno en el que, ante la proliferación de la televisión de pago, corresponde al Estado garantizar que los ciudadanos tendrán en todo caso acceso asequible a una información suficiente e imparcial.

La legitimidad de un servicio público de televisión es generalmente aceptada. Se cuestiona, sin embargo, su modelo de financiación y la incidencia de éste en el mercado. Los medios públicos no sólo se financian mediante ayudas públicas, sino que también compiten por lograr ingresos publicitarios, lo que genera un doble peligro: por un lado, que las televisiones públicas intenten maximizar sus audiencias para incrementar sus ingresos publicitarios, lo que les podría llevar a descuidar el cumplimiento de los objetivos de interés general para los que fueron creadas y que legitiman el esquema de doble financiación; y, por otro lado, que las televisiones públicas empleen de forma indebida las ayudas públicas y que, aprovechando que disponen de una capacidad de endeudamiento de la que carecen los operadores de televisión privada, acudan a ciertas prácticas contrarias a la libre competencia (por ejemplo, el pago de precios desorbitados por ciertos programas, o la oferta a los anunciantes de tarifas publicitarias excepcionalmente reducidas).

El sistema de doble financiación de las televisiones públicas existente en España en la actualidad es conforme con la normativa española aplicable a esta materia. Ahora bien, la validez de ese sistema de financiación está condicionada a su conformidad con la normativa comunitaria, y, muy en especial, con el Derecho comunitario de la competencia. El Derecho comunitario no prejuzga la propiedad pública o privada de las empresas (art. 295 TCE), y admite las ayudas públicas en determinados supuestos (arts. 86 a 88 TCE) entre los que se encuentra la promo-

ción de la cultura, que es una de las misiones que habitualmente se encomienda a las televisiones públicas. No obstante, las ayudas públicas estarían prohibidas si no se emplean para financiar realmente la prestación de un servicio de interés general, o si las empresas públicas no actúan como lo haría un inversor en el mercado y se valen de esas ayudas para distorsionar las condiciones de competencia.

En mayo de 1999 entró en vigor en el ámbito de la Unión Europea un Protocolo sobre la financiación de la televisión pública. Este Protocolo dispone que «las disposiciones del Tratado de la Comunidad Europea se entenderán sin perjuicio de la facultad de los Estados miembros de financiar el servicio público de radiodifusión en la medida en que la financiación se conceda a los organismos de radiodifusión para llevar a cabo la función de servicio público tal como ha sido atribuida, definida y organizada por cada Estado miembro y en la medida en que dicha financiación no afecte a las condiciones del comercio y de la competencia en la Comunidad en un grado que sea contrario al interés común, debiendo tenerse en cuenta la realización de la función de dicho servicio público».

Según algunos miembros de la Comisión Europea, este Protocolo se limita a explicitar algunos principios básicos, pero no innova el ordenamiento comunitario, ya que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas y la Comisión habrían actuado en todo momento de conformidad con esos principios. Sin embargo, parte de la doctrina considera que esta disposición supone una limitación del ámbito de actuación de la Comisión Europea en esta materia. Los Estados miembros parecen ser de esta opinión, e indicaron a la Comisión que no le correspondía definir qué debe entenderse por servicio público de televisión, ya que, según el Protocolo, incumbe a los Estados miembros definir y organizar este servicio público, dentro del respeto al Derecho comunitario ⁽⁵⁶⁾.

(56) Resolución del Consejo y de los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el seno del Consejo de 25.1.1999, sobre el servicio público de radiodifusión, (DOCE C 30, de 25.2.1999).



La Comisión reaccionó indicando que, si bien no puede determinar con carácter general el contenido del servicio público de televisión o la manera en que éste debe financiarse, sí está capacitada para velar, caso por caso, por que los sistemas nacionales cumplan con las disposiciones comunitarias sobre libre competencia. En virtud de esa habilitación, la Comisión Europea está investigando en la actualidad los sistemas de financiación de las televisiones públicas en Italia, Francia y España ⁽⁵⁷⁾.

Ante la presión de Bruselas y de la grave deuda acumulada por RTVE, el Gobierno decidió impulsar una serie de estudios sobre el modelo de financiación, tema que fue también objeto de debate por la Subcomisión de estudio del nuevo modelo y financiación de Radio y Televisión público del Congreso de los Diputados. Sin embargo, los trabajos de la Subcomisión se paralizaron a finales de 1999 tras no haberse consensado una postura definitiva. Es previsible que la Subcomisión se reactive en la nueva legislatura.

• Concentración empresarial en el sector de la difusión televisiva

La tendencia a la concentración de medios de comunicación se ha incrementado muy notablemente en estos últimos años, sobre todo a causa de tres fenómenos: la globalización de la economía, la liberalización del mercado y la convergencia entre medios audiovisuales, telecomunicaciones y tecnologías de la información.

Las concentraciones de medios de comunicación tienen importantes consecuencias, tanto económicas como sociales, que pueden ser positivas (obtención de economías de escala o de sinergia, pueden ayudar a evitar la desaparición de medios de comunicación facilitando la unión de pequeños operadores que presenten una alternativa viable a un operador dominante) o pueden tener efectos negativos, tanto económicos (creación o reforzamiento de posiciones dominantes

que restrinjan la libre competencia en el mercado audiovisual) como sociales (reducción del pluralismo informativo, otorgando a una empresa una posición dominante en la opinión pública).

Para evitar los posibles efectos negativos de las concentraciones en el sector de la televisión, éstas se encuentran sometidas fundamentalmente a dos sistemas de control, que se aplican de forma simultánea: los basados en el Derecho de la competencia, y los específicamente previstos para el sector de los medios de comunicación. Los objetivos que persiguen ambos sistemas son técnicamente distintos: con las normas de defensa de la competencia se intenta evitar que se cree o se refuerce una posición dominante que pueda restringir la competencia en el mercado, mientras que las normas específicas sobre concentración de medios de comunicación intentan evitar que un grupo de comunicación adquiera una influencia dominante en la opinión pública, favoreciendo el pluralismo informativo. En la práctica existe una notable coincidencia de intereses entre ambos sistemas, de manera que el aumento de la competencia en el mercado de los medios de comunicación resulta siempre positivo para el pluralismo informativo, mientras que las normas relativas a la salvaguarda del pluralismo informativo también pueden contribuir a la libre competencia, garantizando un nivel de apertura del mercado superior al que proporcionaría la mera aplicación de las normas generales de defensa de la competencia.

Desde el punto de vista del Derecho de la competencia, las concentraciones de medios audiovisuales pueden quedar sometidas a las normas europeas o a las nacionales, dependiendo de si la operación tiene dimensión comunitaria (en cuyo caso se somete al Reglamento CEE 4064/1989, tal como quedó reformado por el Reglamento CE 1310/1997) o si carece de dicha dimensión comunitaria, en cuyo caso será evaluada de acuerdo con la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia (tal como queda modificada, entre

(57) Nota de prensa de la Comisión IP/99/79: «The Commission enjoins the French, Italian and Spanish governments to submit information on the existing nature of the financing schemes of their respective public broadcasters», (3.2.1999).

otras, por dos normas aprobadas en 1999, el Decreto-Ley 6/1999 y la Ley 52/1999).

Además, las concentraciones de medios de comunicación se ven sometidas a una serie de disposiciones sectoriales cuyo objetivo específico es la salvaguarda del pluralismo informativo: artículo 19 y ss. de la Ley 10/1988 de Televisión Privada; artículos 4 y 10 de la Ley 42/1995, de Telecomunicaciones por Cable; artículo 7 de la Ley 41/1995 de Televisión Local; artículo 7 y Disposición Transitoria Cuarta de la Ley 17/1997, sobre televisión digital de acceso condicional....

En lo que respecta al Derecho general de la competencia, hay que señalar que varias concentraciones de dimensión comunitaria relativas al sector audiovisual en España han sido sometidas a la aprobación de la Comisión Europea ⁽⁵⁸⁾.

En 1999 la Comisión aprobó una de esas concentraciones que afectan al mercado nacional. Se trata de la creación de Eureka, una «*joint venture*» formada por el grupo alemán Kirch y el italiano Mediaset, que asumirá las actividades de estas empresas que tengan que ver con el sector televisivo (producción de programas, compra de derechos de retransmisión, participación en empresas de televisión...) y que tengan lugar fuera de los mercados de origen de Kirch y Mediaset. Eureka operará mediante una serie de sociedades filiales, una de las cuales (European Television Network –ETN–) afecta al mercado de la televisión en España, en el que Kirch y Mediaset están presentes en su condición de accionistas de Telecinco, empresa de cuyo capital controlan respectivamente un 40% y un 25%.

Normalmente, la Decisión de la Comisión vincula al Estado español. Ahora bien, si se considera que afecta a determinados intereses legítimos del Estado, entre los que se encuentra «la pluralidad de los medios de comunicación»,

pueden adoptarse las medidas necesarias para preservar ese interés legítimo, medidas que pueden llegar a la prohibición de la operación aprobada por la Comisión –si bien ésta velará por que las medidas adoptadas sean conformes con el principio de proporcionalidad y no constituyan un medio de discriminación arbitraria o una restricción encubierta al comercio entre los Estados miembros.

Desde el punto de vista de las normas nacionales sobre protección del pluralismo informativo, la aprobación de esta operación podría resultar problemática. El artículo 19.1 de la Ley de Televisión Privada establece que una empresa no puede ser titular, directa o indirectamente, de más del 49% del capital de una sociedad concesionaria de televisión privada por ondas de ámbito nacional. El artículo 23 de esa misma Ley establece que, a estos efectos, se considerarán supuestos de participación indirecta «todos aquéllos en los que, mediante acuerdos, decisiones o prácticas concertadas, se produzca el resultado de control o dominación efectiva del capital en proporción superior a la autorizada por esta Ley». Habida cuenta de la existencia de un acuerdo entre ambas empresas para actuar de forma coordinada en mercados como el de ámbito español, la «*joint venture*» formada por Kirch y Mediaset podría pasar a controlar o dominar de forma efectiva el 65% del capital de Telecinco, lo que superaría el porcentaje del 49% autorizado por la Ley.

En España, las autoridades de la competencia también han tenido que evaluar determinadas operaciones de concentración relacionadas con el sector audiovisual, siendo previsible que la importancia de este sistema de control se incrementa en el futuro, ahora que la notificación de las operaciones de concentración significativas ha pasado a ser obligatoria a raíz de la aprobación del Decreto-Ley 6/1999, por el que se

(58) Decisiones de la Comisión Cablevisión/Telefónica/Sogecable de 19.7.1996 (incoación de procedimiento); BankAmerica/General Electric/Cableuropa de 19.6.1997, As. IV/M.939; Cable i Televisió de Catalunya (CTC) de 28.1.1998, As. IV/M.1022; Cableuropa/Spainco/CTC de 28.1.1998, As. M.IV/1091; STET/GET/Madrid Cable de 2.6.1998, As. IV/M.1148; Particitel/Cableuropa de 31.7.1998, As. IV/M.1251; Canal Plus/CDPQ/BankAmerica/Numéricable de 4.12.1999; y Kirch/Mediaset de 3.8.1999, As. IV/M.1574.



modifican los artículos de la Ley de Defensa de la Competencia relativos al control de concentraciones.

El Gobierno ha aprobado recientemente, aunque sometiéndola a condiciones, una operación que afectaba al sector audiovisual: la fusión entre el Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria. El Ejecutivo ha prohibido que el BBVA tenga de forma simultánea participaciones significativas en varias empresas que tengan una presencia destacada en determinados mercados estratégicos, entre los que figuran los de los servicios de cable, la televisión en abierto, la televisión de pago, los derechos audiovisuales para la televisión en abierto y de pago, la provisión de servicios de Internet, telefonía fija, telefonía móvil o acceso directo al bucle local mediante tecnología de banda ancha

Esta concentración no debe únicamente cumplir con lo dispuesto por el Gobierno en aplicación del Derecho general de la competencia, sino que debe respetar la normativa sectorial que impone límites específicos a la concentración de medios de comunicación, de cuya aplicación es responsable la Administración.

Hay que señalar que una sentencia de la Audiencia Nacional de 29 de junio de 1999 consideró que no era contrario a lo dispuesto por el artículo 19 de la Ley de Televisión Privada el que el BBV y Caja Madrid fueran accionistas directos de Sogecable y que tuviesen también participación en Telefónica, sociedad que a su vez es accionista de Antena 3 TV. A pesar del tenor literal de la Ley, que prohíbe a una empresa ser titular, directa o indirectamente, de acciones en

más de una sociedad concesionaria, la Audiencia estimó que no bastaba con tener acciones en varias sociedades concesionarias para incumplir este límite, sino que interpretó el artículo 23 de la Ley de Televisión Privada (que define la participación indirecta) de manera que se entiende que ésta sólo se produce si la empresa de que se trate tiene «una influencia decisiva» en la empresa que es accionista de la sociedad concesionaria (en este caso, TELEFÓNICA) y en la propia sociedad concesionaria (Antena Tres TV), y que tiene «una influencia decisiva (...) hábil de suyo para distorsionar la competencia» en una segunda sociedad concesionaria (en este caso, Sogecable).

La interpretación que se haga del concepto de «participación indirecta» tiene gran importancia, no sólo a la hora de determinar la conformidad con la Ley de Televisión Privada de los casos enunciados, sino de otros que se plantean igualmente en este sector ⁽⁵⁹⁾.

En materia de concentración empresarial otro problema que se plantea es el de establecer cuáles son, en el nuevo contexto del sector de las comunicaciones, los criterios que deben tomarse en consideración a la hora de medir la influencia de un grupo de comunicación en la opinión pública, que determinará la naturaleza de los límites que se impongan. En España, y a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los países europeos, no se toma en consideración la influencia que consiguen los grupos de comunicación a través de la concentración multimedia, que no está en el país sometida a límites, a pesar de que resulta en muchos casos una vía idónea para que un grupo de medios consiga una influencia dominante en la opinión pública.

(59) Por ejemplo, habría que determinar si se consideran o no como participación indirecta algunos supuestos y qué valoración merece, por tanto, el hecho de que Retevisión sea titular de un 49% de Onda Digital/Quiero TV y que su socio Euskaltel, con el que tiene un intercambio de acciones, controle un 1,5% de esa misma emisora; o el hecho de que el grupo Planeta controle de forma directa un 10% de Telecinco y de que su vicepresidente, D. J.M. Lara, participe a través de la sociedad Sofisclave-98 en Onda Digital/Quiero TV, de la que es Presidente; o que Telefónica controle un 47% de Antena 3 TV y que sea también accionista del grupo Pearson, que controla el grupo Recoletos, titular de un 10% de Antena 3 TV; o que Antena 3 TV participe en el capital de Media Park, que a su vez controla el 15% de Onda Digital/Quiero TV. El problema de la interpretación del concepto de «participación indirecta» también podría tener incidencia en el mercado de la televisión digital por satélite, ya que ninguna empresa puede controlar de forma directa o indirecta más de un 49% del accionariado de una plataforma de televisión digital por satélite, y Telefónica, que controla un 48,63% de la plataforma Vía Digital, participa, a través del grupo Pearson, en Recoletos, que controla un 5% de esta plataforma. En este sector cabe señalar que una empresa, Sogecable, controla el 83% de una plataforma de televisión digital por satélite (Canal Satélite Digital).

El Consejo de Europa ha aprobado en 1999 una Recomendación (99)1 sobre la promoción del pluralismo informativo en la que propone a los Estados miembros la adopción de determinadas medidas destinadas a adaptar las normativas nacionales sobre concentración de medios de comunicación al nuevo entorno económico y tecnológico. En este documento se abordan propuestas en este ámbito entre las que destacan las relativas a la propiedad de los medios de comunicación. Según la Recomendación los Estados miembros deben fijar límites específicos a la propiedad de medios de comunicación, tomando en consideración la audiencia de los medios de comunicación controlados por un operador, o su participación en el total de los recursos económicos del sector. Si una compañía excediese los límites establecidos, no deberían otorgarse más licencias, sin perjuicio de la posible adopción de otras medidas adicionales. No sólo debe atenderse a la propiedad («*stricto sensu*») de los medios, ya que las empresas pueden ejercer una influencia dominante sobre éstos por otras vías, aunque no sean propietarias de los mismos (p.ej., mediante el suministro de programación). La Recomendación propone que la aplicación de las normas anticoncentración al sector de la comunicación se encomiende a autoridades sectoriales o, en su defecto, que se establezca que las autoridades de la competencia, a la hora de evaluar una concentración, tengan en cuenta el impacto de la misma en el pluralismo informativo.

• La participación de las empresas privadas en el sector de la televisión autonómica

La Ley 46/1983 de 26 de diciembre, reguladora del Tercer Canal de Televisión, establece en su capítulo II, artículos 8 a 10, que la gestión del canal autonómico se llevará a cabo por una sociedad anónima cuyo capital será público en su totalidad y suscrito íntegramente por la Comunidad Autónoma respectiva. En conse-

cuencia, la iniciativa privada esta excluida de la gestión de los canales autonómicos de televisión que emitan en modalidad analógica ⁽⁶⁰⁾.

En contraste con lo expuesto sobre la regulación de la televisión autonómica analógica, la actual normativa sobre televisión digital terrenal permite la encomienda de la gestión de los canales de televisión autonómicos a la iniciativa privada. Así por ejemplo, en la Comunidad de Madrid, en el canal múltiple autonómico, con cuatro programas, dos corresponden a Telemadrid, y los dos restantes han sido adjudicados en el octubre de 1999, mediante el pertinente concurso, a Onda Digital y a Prensa Española.

Durante la VI Legislatura han tenido lugar determinadas iniciativas legislativas que finalmente no han llegado a término y que hubieran solventado la contradicción expuesta ⁽⁶¹⁾. Parece razonable que las televisiones autonómicas puedan gestionarse privadamente, toda vez que la digitalización definitiva de las emisiones analógicas debe conducir a una inevitable armonización de los regímenes de gestión de las televisiones autonómicas.

c) La televisión digital

• Servicios de televisión digital

La introducción de los sistemas digitales de radiodifusión televisiva está siendo liderada por la modalidad de televisión de pago. Este es el caso en España que, junto con Francia, ha destacado como uno de los Estados miembros de la UE con mayor tasa de penetración de la televisión digital de pago en el menor plazo de tiempo. Pese a ello la cuota de audiencia de la televisión de pago es aún reducida (2,3%).

Las televisiones por ondas que actualmente emiten en abierto con tecnología analógica po-

(60) En este ámbito se suscitó en 1999 un conflicto entre la Comunidad Autónoma canaria y el Gobierno. La Televisión Autónoma Canaria (TVA-C) inició sus emisiones el 21 de agosto de 1999, siendo concedida la explotación y producción de programas a Productora Canaria de Televisión, entidad participada en un 60% por Visión Canaria, S.A., que aglutina a una serie de empresas locales, y en un 40% por la sociedad Promoción de Actividades Audiovisuales, cuyo accionariado coincide con el de Sogecable.

(61) Proposición de Ley n.º 27-1 de 24 de mayo de 1996, presentada por la Asamblea de Madrid; Proposición de Ley n.º 125 de 24 de junio de 1997, presentada por el Parlamento de Canarias; Proyecto de Ley n.º 121/96 de 30 de diciembre de 1997.



drán continuar con estas mismas emisiones aunque deberán iniciar la migración a la tecnología digital, según el Plan Técnico, en fecha límite del 2002, disponiendo de plazo hasta el 2012 para sustituir completamente la emisión analógica por la digital. Queda abierta una puerta «si la evolución del mercado lo aconsejara» para que este plazo sea incluso ampliado.

La mayor parte de los servicios audiovisuales que se han distribuido por cable en España durante el año 1999 han sido de carácter analógico. A diferencia del modelo terrestre, los operadores de cable no tienen fijada ninguna fecha de abandono de transmisiones analógicas y por tanto, ello vendrá determinado por factores tales como la amortización de sus recientes adquisiciones en equipos analógicos.

Por último la televisión digital terrestre, comienza su andadura en España tres años más tarde que la distribuida a través de satélite. Aunque con menor capacidad frente a la que proporcionan el satélite y cable, la televisión digital terrenal tiene, en principio, una mayor facilidad de penetración, ya que permite el aprovechamiento de las infraestructuras de recepción de televisión analógica existentes, sin exigir del usuario la instalación de parábolas. En enero de 1999 se convocó un concurso de ámbito nacional para la prestación de este servicio (14 programas de televisión de pago integrados en 3 múltiplex digitales completos más dos programas de un cuarto múltiplex, todos ellos integrados en la red de frecuencia única configurada por el Plan Técnico Nacional de 1998). Su adjudicación tuvo lugar en junio de 1999, a favor del consorcio Onda Digital, S.A. (hoy Quiero TV) liderado por el operador global de telecomunicaciones RETEVISIÓN, S.A. En el ámbito autonómico, la Comunidad Autónoma de Madrid ha adjudicado, a través del correspondiente concurso, y dentro del múltiplex de cobertura autonómica asignado por el Plan Nacional, dos programas de televisión digital en abierto, uno a Prensa Española (pro-

pietaria del diario ABC) y otro a Onda Digital, S.A. (hoy Quiero TV), reservando los otros dos programas de ese múltiplex para su gestión directa por Telemadrid.

• Los nuevos servicios digitales

En 1999 ha tenido lugar el lanzamiento de una gama de nuevos servicios digitales de televisión como la publicidad interactiva o los nuevos servicios de «*home-banking*» (banca en casa). Ello muestra la apuesta de las plataformas digitales por ampliar su horizonte de mercado y crear nuevos usos y pautas de consumo a través de la televisión.

• Las nuevas tecnologías y sus implicaciones normativas

Como pone de manifiesto la Comisión Europea en su informe sobre el desarrollo de la televisión digital en la Unión Europea ⁽⁶²⁾, durante 1999 se han introducido de forma decidida en el mercado común nuevos avances tecnológicos en materia de servicios audiovisuales. El proceso de convergencia es cada vez más evidente en el entorno de la televisión, con la incorporación de nuevas funcionalidades basadas, cada vez más, en el «*software*» y no en el «*hardware*». Estas funcionalidades vienen posibilitadas por las denominadas APIs, que permiten acercar los sistemas de recepción de televisión a un entorno tecnológico muy próximo al mundo de los ordenadores.

Estas innovaciones generan nuevas expectativas y, a la par, nuevas interrogantes para los órganos reguladores, como la propia CMT. Pese a que puede llegar a ser necesaria, en la actualidad no existe, ni en el ámbito comunitario ni nacional, reglamentación específicamente aplicable a la introducción de las APIs ni a la resolución de los conflictos que puedan generarse entre los proveedores de servicios, aunque si fuera necesario puede recurrirse, como es obvio, a la normativa sobre defensa de la competencia.

(62) COM (1999) 540 de 9 de noviembre.



• Los sistemas de acceso condicional

Los operadores de televisión digital por satélite inscritos en el correspondiente Registro de operadores de servicios de acceso condicional (SAC), Canal Satélite Digital (CSD) y Distribuidora de Televisión (DTS-Vía Digital) responden a uno de los dos tipos de configuración del mercado de servicios técnicos y administrativos a los que la Comisión Europea alude en varias decisiones ⁽⁶³⁾. Ambos operadores actúan ocupando la posición del radiodifusor que adquiere, a su vez, la posición de operador de SAC exclusivamente respecto de sus propios servicios audiovisuales ⁽⁶⁴⁾. La interoperabilidad de los servicios técnicos de ambos operadores se ha mantenido limitada a la posibilidad, más teórica que práctica, de alcanzar acuerdos para la compartición de equipos y sistemas. La posición orbital de los sistemas de satélites utilizados por ambos operadores supone un serio obstáculo para su consecución. A este hecho, por otra parte ya conocido, se unen el que las nuevas funcionalidades propietarias incorporadas a los sistemas y descodificadores, hacen aún más complicado la interoperabilidad inmediata de los equipos y sistemas.

En 1999 se han inscrito en el correspondiente Registro dos nuevos operadores de SAC: EUSKALTEL y MADRITEL, únicos operadores de cable en España que iniciaron sus emisiones/retransmisiones con tecnología digital ⁽⁶⁵⁾. Si bien la utilización de cable como sistema de distribución del que hacen uso estos operadores les exime de la necesidad de codificar la señal, han optado por establecer sistemas de acceso condicional como vehículo para mantener plena independencia en la gestión de los servicios audiovisuales que transmiten por sus redes.

En 1999 estaban operativos en España tres sistemas distintos de acceso condicional, cada uno

de los cuales está vinculado a su propio parque de descodificadores (Mediaguard, Nagravisión, NDS), sin que hasta la fecha se haya notificado a la CMT ningún acuerdo simulcrypt.

• Interfaces de programación de aplicaciones (API)

Durante el pasado año, los cuatro operadores de sistemas y servicios de acceso condicional inscritos en tal fecha en el correspondiente Registro, incorporaron en sus descodificadores este nuevo «*software*» que dota al sistema de mayor versatilidad funcional. Los efectos de esta incorporación, merecen ser valorados de forma positiva pues introducen nuevas formulas de negocio, y pueden facilitar los acuerdos entre distintos operadores, si se alcanza la interoperabilidad de equipos, software y sistemas de acceso condicional. Tales acuerdos, de conformidad con lo establecido en el artículo 7 de la Ley 17/1997, de 3 de mayo, serán evaluados por la CMT, que deberá conocer sus términos para verificar que de los mismos no se derivan efectos anticompetitivos.

• Guías electrónicas de programación (EPGs)

Muy vinculadas al «*software*» descrito en el apartado anterior, las guías de programación electrónicas en el nuevo entorno de la televisión digital, suponen un importante valor añadido al servir como instrumento de diferenciación de las ofertas de canales y servicios. Si el valor de las APIs está en sus funciones técnicas, las EPGs son interfaces de usuario, a modo de navegador y buscador para la televisión, cuya importancia deriva de su indudable valor comercial.

La gestión de las EPGs está muy vinculada a todos los elementos técnicos descritos en apartados anteriores, a los que hay que añadir otros

(63) Decisión de la Comisión Europea de 15 de septiembre de 1999; asunto IV/36.539, BIB/Open. (DOCE de 6.12.99 L312).

(64) Por el contrario, cabe la otra posibilidad de estructurar este modelo de negocio a cargo de un operador de telecomunicaciones que presta sus servicios de SAC a terceros radiodifusores. En España son varios los operadores que actúan o actuarán en esta configuración.

(65) Existen otros operadores que están realizando prácticas para pasar sus actuales emisiones/retransmisiones analógicas a digitales.



tales como son el gestor de la memoria de los decodificadores que determina la capacidad de cargar y descargar aplicaciones (incluida la propia EPG). En su caso, la CMT adoptará las medidas que resulten necesarias, en garantía de un uso adecuado y no abusivo, que permita el acceso a las EPG's en condiciones equitativas por todos los interesados (proveedores de servicios, anunciantes, terceros radiodifusores, etc).

• El operador de múltiplex (Mux)

La gestión de un canal múltiple implica el desarrollo de una serie de actividades técnicas que, en principio, no pueden ser realizadas individualmente por cada una de las entidades que tengan derecho a la explotación de un programa en un canal, aunque todas ellas pueden participar en la única entidad que gestionará el múltiplex en beneficio de los distintos concesionarios de los canales. Esta figura es la del operador del canal múltiple.

Las funciones del operador del canal múltiple pueden ser desarrolladas por distintos perfiles de operadores, tanto por los clásicos radiodifusores, como por clásicos operadores de telecomunicaciones, o, como viene sucediendo para la distribución vía satélite, por las plataformas de televisión de pago.

El actual marco jurídico de la televisión en España no define esta figura ni establece las obligaciones y derechos del operador del canal múltiple, toda vez que se limita a establecer que las entidades a quienes se conceda la explotación de un canal podrán asociarse entre sí para la mejor gestión de todo lo que afecte al canal múltiple en su conjunto o establecer conjuntamente las reglas para esa finalidad. El carácter facultativo de esta previsión legal, al que debe atribuirse la ausencia de una reglamentación más detallada, contrasta en la práctica con el carácter necesario de la asociación o el acuerdo. Si bien puede no ser necesario estable-

cer un modelo reglamentario de gestión del múltiplex, primando así la libertad de acuerdo de los operadores que explotan cada canal, parece imprescindible, ante la trascendencia de la falta de acuerdo, establecer unas reglas básicas de obligado cumplimiento bajo amenaza de sanción, así como un sistema de arbitraje obligatorio para el supuesto de que tales acuerdos no lleguen a alcanzarse de forma satisfactoria para todos y cada uno de los operadores implicados.

d) La televisión local por ondas

Pasados cinco años desde la promulgación de la Ley 41/1995, el Gobierno no ha asignado todavía las frecuencias necesarias para que se pueda proceder a la convocatoria por las Comunidades Autónomas de los concursos para la adjudicación de las licencias de televisión local por ondas. En principio, se consideró preferible esperar a reservar las frecuencias necesarias para la prestación de servicios de radiotelevisión digital terrenal. En octubre de 1998 fue aprobado el Plan Nacional Técnico de Televisión Digital Terrenal, y en julio de 1999 el Plan Nacional Técnico de Radiodifusión Digital Terrenal, y sin embargo sigue sin llevarse a cabo el plan técnico para la televisión local analógica ⁽⁶⁶⁾.

Mientras tanto y dado que La Ley 41/1995 dispone en su Disposición Transitoria que las emisoras que estuviesen operando antes del 1 de enero de 1995 pueden continuar prestando el servicio hasta que se convoque en su localidad el correspondiente concurso, operan en el mercado un elevado número de emisoras que están amparadas por esta norma. Además numerosas emisoras habrían comenzado a operar con posterioridad al 1 de enero de 1995, sin ningún amparo legal ⁽⁶⁷⁾.

Los operadores ponen de manifiesto que el otorgamiento de las concesiones previstas por la Ley no supondría la solución de todos los problemas

(66) No sólo falta por desarrollar un Plan Nacional Técnico para la televisión local por ondas analógica, sino para la TDT local, a cuya existencia hace referencia expresa la Disposición Adicional 44 (Régimen jurídico de la radiodifusión sonora digital terrenal y de la televisión digital terrenal) de la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

(67) Asociación de Investigación de Medios e Comunicación.



de este sector, ya que la Ley establece que habrá un máximo de dos concesionarios por localidad, con independencia de que se trate de un pequeño municipio o una gran ciudad, cuando en verdad se podrían crear más televisiones por localidad, como demuestra la propia realidad ⁽⁶⁸⁾.

Los conflictos no sólo se han planteado entre los operadores y la Administración central, sino también entre ésta y las Comunidades Autónomas. Hasta el año 2000, sólo dos (Cataluña y Navarra) habían adoptado normas propias por las que se desarrollaba la Ley 41/1995 ⁽⁶⁹⁾, si bien estas disposiciones autonómicas no habían llegado a aplicarse, dado que para otorgar las concesiones debería haberse realizado la necesaria asignación de espectro.

La solución a los distintos conflictos planteados en este sector depende, en buena medida, de que se proceda a la asignación de las frecuencias necesarias para poder convocar los correspondientes concursos, sin perjuicio de que pueda resultar conveniente una revisión del marco normativo, tanto con el fin de adecuarlo a los avances tecnológicos experimentados en esta materia y a la situación de mercado, como de garantizar la plena efectividad de los derechos y bienes constitucionales afectados por la prestación de servicios de televisión local por ondas.

B) El mercado de los contenidos televisivos

a) La libre competencia en el sector de los contenidos audiovisuales

Los contenidos tienen una importancia decisiva en el sector audiovisual: con independencia de que los avances tecnológicos hagan posible la emisión de muchos más canales, el éxito o el fracaso de un operador de televisión depende

principalmente de la calidad de su programación. En algunos casos, la programación se nutre de programas de producción propia; en otros, los operadores acuden al mercado para adquirir contenidos que atraigan el interés de los telespectadores. Los programas más codiciados por los operadores de televisión son aquellos cuyo poder de convocatoria está casi garantizado y por los que los espectadores están incluso dispuestos a pagar (contenidos «*premium*»).

Estos contenidos se han convertido en bienes escasos, altamente demandados en el mercado, y vitales para la supervivencia de muchos operadores, cuyo número sigue incrementándose progresivamente. Esta situación (pocos contenidos «*premium*» por los que compiten muchas televisiones) es un claro supuesto de cuello de botella («*bottle-neck*»), por el que existe el riesgo de que una empresa que adquiriera una posición dominante en este sector esté en condiciones de controlar el conjunto del mercado y de limitar la libre competencia en el mismo («*gatekeeper position*»).

El problema de la adquisición de derechos exclusivos se plantea muy especialmente en relación con los programas deportivos, debido al valor efímero de las retransmisiones televisadas de acontecimientos deportivos, a la frecuente concentración de poder en manos de las federaciones deportivas (lo que reduce el número de derechos disponible en el mercado), a su escasa sustituibilidad, y a la poca elasticidad de la demanda por parte de los telespectadores.

En principio, los contratos de retransmisión exclusiva de competiciones deportivas no son en sí mismos contrarios al Derecho de la competencia, tal y como han reconocido las autoridades comunitarias ⁽⁷⁰⁾. Sin embargo, estos derechos exclusivos pueden limitar el derecho de acceso a

(68) Así, el Estudio de la AIMC sobre televisiones locales indicaba que en algunos municipios había más de veinte operadores.

(69) Decreto de Cataluña 320/1996, de 1 de octubre, de regulación del régimen jurídico de las televisiones locales por ondas terrestres, tal como queda modificado por el Decreto de Cataluña 111/1998, de 12 de mayo; y Decreto Foral de Navarra 313/1996, de 9 de septiembre, por el que se regula el régimen jurídico de la gestión, mediante concesión administrativa, del servicio de televisión local por ondas terrestres en la Comunidad Foral de Navarra.

(70) STJCE de 6 de enero de 1982, As. 262/81, Coditel II, Rec. 1982 (pp. 3381-3403).



la información de los telespectadores ⁽⁷¹⁾ o, desde un punto de vista estrictamente concurrencial, pueden bloquear un determinado mercado si el alcance de los acuerdos de exclusividad limita el acceso de terceras empresas a esos derechos de forma absoluta y/o durante demasiado tiempo. Los acuerdos en esta materia que tengan efectos anticompetitivos estarían prohibidos por el Derecho de la competencia, tanto comunitario como nacional.

En España se plantea en la actualidad la duda de si los acuerdos adoptados por los principales operadores para la retransmisión exclusiva de las competiciones futbolísticas resultan o no contrarios a las normas sobre libre competencia.

Telefónica llegó en junio de 1999 a un acuerdo con Sogecable para compartir los derechos de retransmisión codificada (por televisión o por Internet) de encuentros de fútbol que ambas empresas habían adquirido para el periodo 2003-2009. Ese acuerdo, que otorgaba a Sogecable y Telefónica una fuerte posición en el mercado de los derechos de retransmisión del fútbol, fue recibido con recelo por otros operadores de plataformas de televisión (Onda Digital, Agrupación de Operadores de Cable) que desearían incluir encuentros de fútbol en sus ofertas, y que ahora podían encontrarse con una negativa de suministro por parte de Sogecable-Telefónica, o con la imposición de condiciones muy gravosas. Por su parte, algunos equipos de fútbol indicaron que existía el peligro de que se crease un monopsonio o un oligopsonio, en el que las empresas que adquieren los derechos de retransmisión a los equipos de fútbol, en vez de competir entre sí para adquirir a los clubes sus derechos de retransmisión, procediesen a un reparto del mercado y a una fijación conjunta de los precios de compra. Un acuerdo semejante

también podría afectar a los consumidores, ya que Telefónica y Sogecable no sólo eran titulares de los derechos, sino también propietarios de las principales plataformas de televisión de pago (Vía Digital y Canal Satélite Digital, respectivamente), y podrían llegar a acuerdos para la imposición conjunta de precios de cara a los usuarios finales.

A la vista de esta situación, las empresas participantes en el acuerdo decidieron notificarlo a la Comisión Europea para que decida si es o no contrario a la competencia ⁽⁷²⁾. Ésta comenzó a estudiar el acuerdo y en un primer momento consideró que constituía una violación apriorística de las reglas de competencia comunitarias ⁽⁷³⁾. Al día de hoy está pendiente todavía una resolución una vez que la Comisión finalice la investigación

b) Reforma de la normativa básica sobre contenidos (aprobación de la Ley 22/1999, que reforma la Ley 25/1994, de transposición de la directiva televisión sin fronteras)

La Ley 25/1994, tal como queda reformada por la Ley 22/1999, no es una norma destinada a regular la libre competencia en el mercado de los contenidos audiovisuales, pero tiene sin duda implicaciones muy importantes en este ámbito, entre las que se encuentran las siguientes:

- Definición de los operadores que se encuentran bajo jurisdicción española, a los que son de aplicación sus disposiciones. Entre otras consecuencias, los operadores de televisión que se encuentran bajo jurisdicción española tienen que cumplir con la obligación de destinar parte de su tiempo de programación a la emisión de programas europeos y de programas realizados por productores independientes –obligación

(71) La Comunidad Europea ha decidido incorporar en el nuevo artículo 3.a) de la Directiva «Televisión sin fronteras» la obligación de que determinados programas deportivos de interés general se transmitan obligatoriamente en abierto, atendiendo así a la larga tradición de emisión de los mismos en abierto y al riesgo de que, al transmitirse ahora esos programas previo pago, grandes grupos de ciudadanos con menor capacidad adquisitiva no puedan acceder a ese tipo de programas. El Convenio de Televisión Transfronteriza del Consejo de Europa de 1989, ratificado por España en 1998, ya contenía una disposición semejante en su art. 9.

(72) Notificación del acuerdo Telefónica/Sogecable/Audiovisual Sport II, As. COMP/37.652, (DOCE C 330, de 18.11.1999, p. 7).

(73) Nota de prensa de la Comisión IP/00/372. La Comisión podría imponer multas a Telefónica Media y Sogecable tras su acuerdo sobre derechos del fútbol en España, de 12.2.2000.

prevista por la Directiva «Televisión sin Fronteras», y destinar el 5% de sus ingresos a la producción de largometrajes cinematográficos y de películas para televisión europeas –obligación impuesta por el legislador español–. Existe el riesgo de que algún operador de televisión, sin dejar de difundir sus programas en España, prefiera establecerse formalmente en otro Estado miembro en el que se le exija el cumplimiento de las cuotas establecidas por la Directiva pero donde no se le impongan, como en España, obligaciones adicionales; o puede que prefiera establecerse en Estados donde sea incluso posible llegar a conseguir una exención, total o parcial, en materia de cuotas.

- La imposición de cuotas de emisión de programas europeos supone, por un lado, un importante estímulo para el mercado de la producción televisiva y cinematográfica, y, por otro lado, implica la configuración legal de un mercado de producto relevante en el que pueden plantearse problemas desde el punto de vista de la competencia, especialmente si un operador consiguiese una posición de dominio en este mercado, ya que los restantes operadores de televisión estarían obligados a cumplir las cuotas previstas por la Ley, pero no podrían acceder a contenidos de ficción europeos que resultasen atractivos para el público, por estar éstos concentrados en manos de un operador.

- El artículo 6 de la Ley 25/1994 establece un sistema de fomento y protección de los productores independientes, destinado básicamente a potenciar la industria audiovisual europea, pero que al mismo tiempo tiene efectos positivos en la libre competencia, ya que ayuda a garantizar tanto la existencia de operadores independientes como el acceso de éstos a los medios de comunicación televisivos.

- La Ley establece límites a la emisión de publicidad por parte de los operadores de televisión.

Estas medidas están en principio destinadas a garantizar los derechos de los espectadores a recibir los programas sin excesivas interrupciones publicitarias. Pero esas medidas tienen también efectos positivos en la libre competencia, ya que impiden que una cadena pueda concentrar la práctica totalidad de los anuncios⁽⁷⁴⁾. El incumplimiento reiterado de estos límites a la emisión de publicidad no sólo supondría la violación de un derecho de los telespectadores, sino que podría ser denunciado por otro operador de televisión como una práctica anticompetitiva: el artículo 7 de la Ley de Defensa de la Competencia prohíbe las conductas de competencia desleal que falseen de manera grave la libre competencia en el mercado, y entre las posibles conductas desleales se encuentran, según el art. 15 de la Ley de Competencia Desleal, las que permitan a una empresa prevalerse en el mercado de una ventaja significativa adquirida mediante la infracción de las leyes, lo que podría ser el caso si un operador de televisión incrementase su participación en el mercado publicitario a base de incumplir de forma reiterada los límites a la emisión de publicidad.

- La Ley 22/1999 regula, junto con la Ley 21/1997, la retransmisión de determinados acontecimientos deportivos. La finalidad principal de estas normas es garantizar el derecho de los ciudadanos a recibir de forma gratuita determinados acontecimientos deportivos de interés general; no obstante, estas disposiciones también inciden en la libre competencia, ya que, de no existir una disposición semejante, existiría el peligro de que un operador de televisión de pago consiguiese un monopolio de difusión de determinados eventos, lo que no es posible en la actualidad, ya que al menos los acontecimientos considerados de interés general deben ser transmitidos por operadores de televisión en abierto.

- También puede tener una importante incidencia sobre el mercado de los contenidos la

(74) Esta idea está presente en la propia Directiva «Televisión sin Fronteras» de la que la Ley 25/1994 trae causa, y que dispone en su artículo 19 que los Estados miembros podrán aprobar reglas más rigurosas que las previstas en el artículo 18 sobre los límites temporales a la transmisión de publicidad para aquellos operadores de televisión sobre los que tienen competencia, tomando especialmente en consideración «la salvaguarda del pluralismo de la información y de los medios de comunicación».



asimetría existente en el desarrollo de la Ley 25/1994 entre las autoridades nacionales y las autonómicas, ya que éstas segundas no han dictado las normas necesarias para la plena aplicación de esta Ley –como ya sucede, por ejemplo, en el ámbito de la información sobre la programación–. El mercado puede verse igualmente afectado por la desigual e insuficiente aplicación administrativa de la Ley 25/1994. En este punto cabría incluir la referencia al expediente de infracción que tiene abierto a España la Comisión Europea por el sistemático incumplimiento de la Directiva «Televisión sin fronteras» en lo que se refiere al exceso de publicidad. La falta de aplicación uniforme de esta normativa no sólo supondría un incumplimiento de los compromisos contraídos por España en esta materia, sino que puede además suponer un importante elemento de distorsión del mercado.

Como solución a este último problema, la práctica totalidad de los agentes sociales y económicos implicados solicita la creación de autoridades independientes (nacionales y autonómicas) con amplias competencias para el desarrollo de la legislación y para el control de su cumplimiento, en línea con las autoridades existentes en todos los demás países miembros de la Unión Europea. En esta última legislatura, los principales partidos presentaron varias proposiciones de Ley relativas a la creación de una autoridad administrativa independiente con competencias en materia audiovisual (sin perjuicio de las competencias de las Comunidades Autónomas en este ámbito, y de las actualmente reconocidas a la CMT).

Estos partidos afirmaron haber llegado a un acuerdo para retirar esas proposiciones de Ley y presentar una nueva, aprobada por consenso. Sin embargo, tal acuerdo no se produjo y la disolución de las Cámaras debida a la convocatoria de las elecciones generales de marzo del 2000 ha provocado el decaimiento definitivo de estas proposiciones de Ley, si bien todos los

partidos incluyen en sus programas la creación de una autoridad audiovisual independiente. En el ámbito autonómico cabe destacar que en abril de 2000 el Parlamento catalán ha aprobado una Ley ⁽⁷⁵⁾ por la que se amplían las competencias del Consell de l'Audiovisual de Catalunya, autoridad reguladora audiovisual que ha pasado a tener, entre otras, la competencia sancionadora para los supuestos de incumplimiento de la normativa española, nacional y autonómica, de transposición de la Directiva «Televisión sin fronteras» por parte de los operadores e televisión que se encuentran bajo su jurisdicción.

C) La radio digital terrenal

La radio digital terrenal (más conocida como DAB, acrónimo de su denominación inglesa «Digital Audio Broadcasting») presenta una serie de innegables ventajas sobre la radio analógica:

- Permite un mejor aprovechamiento del espectro radioeléctrico, haciendo posible un incremento del número de programas que pueden emitirse.
- Mejora la calidad de la señal (señal digital, con calidad casi CD), reduciendo además de forma muy sustancial el riesgo de interferencias.
- Admite la recepción móvil de la señal digital, a diferencia de lo que sucede con las señales digitales emitidas por satélite.
- Faculta el establecimiento de redes de comunicación con cobertura nacional (Single Frequency Networks).
- Tolera la difusión adicional de datos, que pueden ser visualizados en una pantalla. Así, es posible recibir información sobre las canciones que se están emitiendo, o ver mapas de tráfico con posibles rutas alternativas, o recibir correo electrónico.

(75) Llei del Consell de l'Audiovisual de Catalunya, aprobada por el Parlamento catalán el 26.4.2000.



Sin embargo, para poder recibir los servicios de DAB, los usuarios necesitan adquirir nuevos equipos cuyo precio, al menos inicialmente, será elevado.

España es uno de los primeros países de Europa en que se ha regulado la radiodifusión sonora digital terrenal. La base legal de la normativa española aplicable en esta materia se encuentra en la Disposición Adicional cuarenta y cuarta de la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social. Esta Disposición, cuyo objetivo es establecer el régimen jurídico de la DAB y de la televisión digital terrenal (TDT), se limita en realidad a indicar que la explotación de estos nuevos servicios requerirá el correspondiente título habilitante (que será otorgado por el Gobierno, si el servicio es de ámbito nacional, y por las Comunidades Autónomas, si el servicio es de ámbito autonómico o local) y que la explotación de estos servicios sólo será posible una vez que el actual Ministerio de Ciencia y Tecnología haya aprobado los correspondientes reglamentos técnicos y de prestación de servicios.

El Ministerio de Fomento procedió a la aprobación de las normas de desarrollo necesarias para que se pudiera proceder a la prestación de estos servicios. El 10 de marzo de 2000, el Gobierno otorgó diez concesiones de DAB de ámbito nacional. Las adjudicatarias fueron Onda Digital, COPE, SER, Sausal 66-Intereconomía, Uniprex-Onda Cero, Unión Ibérica-Radio España, Unedisa (editora de *El Mundo*), Recoletos (editora de los diarios *Marca* y *Expansión*), Sociedad de Radio Digital Terrenal (Onda Rambla -Luis del Olmo-, y Grupo Planeta) y Prensa Española (editora del diario *ABC*). Cinco empresas que se presentaron a ese concurso (Europa FM, Grupo Correo, Multitel, Radio Blanca y Grupo Zeta) no obtuvieron concesión.

Esta pendiente la resolución del concurso de dos nuevas concesiones convocado en la misma fecha.

Hay que destacar que la radio emitida empleando tecnología digital no viene a sustituir necesariamente por prescripción legal a la emitida empleando tecnología analógica (a diferencia de lo previsto para la TDT). La DAB no se emitirá a través de las frecuencias actualmente destinadas a las emisoras de OM y FM, sino a través de otros bloques de frecuencias distintos, reservados al efecto por el Plan Técnico Nacional de la DAB. Ello supone que a los actuales servicios radiofónicos de OM y FM se sumarán los nuevos servicios de DAB. Por tanto la implantación de los servicios de DAB permite incrementar el número de programas radiofónicos que pueden ser emitidos. Ello puede permitir la incorporación de nuevos operadores al mercado, lo que redundaría en beneficio de la libre competencia y del pluralismo en el sector radiofónico.

No obstante, este efecto se ha visto limitado en la práctica por el hecho de que los operadores anteriormente existentes hayan podido presentarse a los concursos convocados y que se convoquen, con muchas posibilidades de ser adjudicatarios (la normativa sobre DAB valora positivamente a estos efectos la utilización de infraestructuras ya existentes; y los concursos convocados para servicios de DAB de ámbito nacional se valoran positivamente aspectos como la viabilidad técnica y económica del proyecto y el despliegue de los servicios, en los que estos operadores cuentan de entrada con una posición favorable) ⁽⁷⁶⁾.

Para impedir en todo caso que unos pocos operadores acaparen todas las concesiones, se establece una normativa anticoncentración aplicable a los concesionarios de DAB. Estos se encuentran sometidos expresamente a la Disposición Adicional sexta de la LOT de 1987 en todo aquello que les resulte aplicable. La Orden de 23 de julio de 1999 establece adicionalmente límites específicos para la DAB, basados en los mismos criterios de la Disposición Adicional sexta de la LOT.

(76) Al menos la mitad de las concesiones otorgadas por el Consejo de Ministros del 10 de marzo de 2000 fueron a parar a manos de cadenas o emisoras ya existentes.



El sistema previsto por la LOT, al que se remiten las normas sobre radio digital terrenal, se basa en dos límites:

a) Licencias

En primer lugar, la LOT establece un límite a las licencias de que puede ser titular una persona física o jurídica en una determinada zona de cobertura (como máximo, una de OM y una de FM, salvo cuando esté suficientemente asegurado el pluralismo en esa zona, en cuyo caso podrá ser titular de dos concesiones de FM). Este límite previsto en la LOT no es en realidad aplicable a la DAB, ya que ésta no se emite ni en OM ni en FM. La Orden Ministerial opta entonces por establecer un límite específico cuya diferencia más sustancial con el previsto en la LOT para las licencias de FM es que, cuando está asegurado el pluralismo en una zona determinada, una persona puede ser titular de hasta dos concesiones de FM en dicha zona, mientras que, en esas mismas circunstancias, una persona puede llegar a ser titular de más de dos concesiones de DAB en esa zona. No obstante, la cláusula tercera de los dos concursos para el otorgamiento de concesiones de DAB de ámbito nacional convocados por el Gobierno establece que ningún adjudicatario de estos concursos podrá ser titular de más de dos concesiones

La Orden Ministerial no establece límites a la titularidad de concesiones de DAB y de OM o FM en una misma zona de cobertura, ni tampoco establece límites a la titularidad de concesiones de DAB cuya zona de cobertura no coincida

(p.ej., nacionales y locales). Tampoco determina cuándo debe entenderse «suficientemente asegurado el pluralismo informativo» (77); y los límites a la titularidad de concesiones se imponen sin tomar en consideración otras formas de control indirecto (mediante familiares, sociedades interpuestas o testaferros; o mediante la firma de determinados contratos de asociación y de emisión en cadena), que pueden permitir a una persona física o jurídica controlar de facto la mayoría de las concesiones de DAB disponibles en una determinada zona, aunque formalmente sólo sea titular de dos de ellas.

b) Participación accionarial

En segundo lugar, la LOT establece un límite a la participación accionarial, aplicable con carácter general a todo tipo de sociedades concesionarias, y según el cual una persona física o jurídica no puede participar mayoritariamente en más de una sociedad concesionaria que explote servicios radiofónicos cuyo ámbito de cobertura coincida sustancialmente. En la medida en que este límite de la Disposición Adicional sexta de la LOT se impone a las «sociedades concesionarias», sin distinguir la modalidad técnica de transmisión, parece, pues, que se aplica también a las empresas concesionarias de DAB.

La Orden Ministerial, inspirándose claramente en la LOT, dispone además que «Una persona física o jurídica no podrá participar mayoritariamente en varias entidades concesionarias, cuando exploten servicios de radiodifusión sonora digital terrenal que coincidan sustancialmente

(77) Tan solo la cláusula 3.ª de los pliegos de cláusulas administrativas de 31.7.1999 y 10.3.2000, para el otorgamiento de concesiones de DAB de ámbito nacional, establece que a efectos de determinar cuándo está el pluralismo suficientemente asegurado en una zona a través de la oferta radiofónica, se entenderá que una persona física o jurídica ya es titular de una licencia si controla a la sociedad licenciataria en los términos previstos en el artículo 42 del Código de Comercio. Aunque esta concreción suponga un pequeño avance frente al silencio de la LOT y la Orden Ministerial en esta materia, hay que indicar, en primer lugar, que el artículo 42 del Código de Comercio sólo se refiere al control de una sociedad si se poseen la mayoría de las acciones o derechos de voto, o si se posee la capacidad de designar y destituir a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración, pero no toma en consideración otras formas de control indirecto (suministro de la mayoría de la programación, de la financiación y/o del personal e infraestructura técnica, acuerdos contractuales...); y, en segundo lugar, que el desarrollo normativo tendente a determinar cuándo debe entenderse a estos efectos «suficientemente asegurado el pluralismo informativo» no debería llevarse a cabo en las bases de un concurso, sino en una norma de carácter general, lo que incrementaría la seguridad jurídica de los operadores y la transparencia de la normativa y permitiría aplicar este criterio en todos los supuestos que se planteen en esta materia, y no sólo en los relacionados con los adjudicatarios de los concursos en cuyos pliegos de condiciones se haya regulado así esta materia.



en su ámbito de cobertura». En principio, cabe entender que este supuesto ya se encontraba prohibido por la Disposición Adicional sexta de la LOT, que impediría a una persona, física o jurídica, participar mayoritariamente no sólo en dos entidades concesionarias de DAB cuya zona de cobertura coincida (tal como señala la Orden Ministerial), sino también en una entidad concesionaria de DAB y en una de radio analógica (de OM o de FM) cuyo ámbito de cobertura coincida. Una interpretación semejante podría suponer un obstáculo para que las sociedades que actualmente son concesionarias de emisoras de OM y FM en una determinada zona participasen de forma significativa en el accionariado de las nuevas sociedades concesionarias del servicio de DAB que presten sus servicios en dicha zona.

La normativa sobre radiodifusión sonora digital no impone límites que impidan a los actuales concesionarios de OM y FM estar presentes en este nuevo sector, ya que:

- En primer lugar, pueden en todo caso ser titulares de concesiones de DAB y de OM o FM cuya zona de cobertura coincida (supuesto para el que no se han establecido límites específicos);
- En segundo lugar, tampoco se impide a una persona participar en un número ilimitado de sociedades concesionarias (digitales o no) en una misma zona, siempre que no participe mayoritariamente;
- En tercer lugar, no se establecen límites a la participación mayoritaria ni a la titularidad de concesiones de emisoras cuyas zonas de cobertura no coincidan sustancialmente (lo que permitiría, por ejemplo, participar mayoritariamente o ser titular de sociedades concesionarias de DAB de ámbito nacional y de ámbito autonómico, y al mismo tiempo de sociedades concesionarias de FM de todas las principales localidades del país);
- Y, por último, y como ya se ha indicado anteriormente, aunque una empresa no sea titular de una concesión de DAB ni participe mayoritariamente

en ella, puede llegar a controlarla de facto mediante personas interpuestas o mediante la firma de determinados contratos de asociación, supuestos que no están contemplados ni en la LOT ni en la Orden Ministerial.

5. INCERTIDUMBRE REGULATORIA

Desde que en 1998 se dictaron las primeras medidas que condujeron a la apertura plena del mercado de las telecomunicaciones en España, mucho se ha avanzado en materia reguladora en corto espacio de tiempo.

Sin embargo, la entrada de nuevos operadores en este mercado apunta la conveniencia de despejar posibles incertidumbres que aún pudieran plantearse respecto al marco normativo, y se requieren soluciones regulatorias adecuadas a las nuevas necesidades de los entrantes.

En el Informe del año 1998 ya se puso de manifiesto la necesidad de proceder a la transformación de los títulos habilitantes, tal y como indican las Disposiciones Transitorias de la LGTel, de forma que se conozca la posición jurídica que ocupa cada uno de los operadores en el mercado, y se soslaye la incertidumbre que genera para las estrategias comerciales de los operadores la falta de pronóstico sobre los acontecimientos regulatorios.

Desde la entrada en vigor de la LGTel, se han transformado 38 concesiones administrativas otorgadas al amparo del anterior régimen y referidas a lo siguiente:

- 2 concesiones de telefonía básica han sido transformadas en licencias B1 y cuantas autorizaciones correspondieren.
- 14 concesiones de comunicaciones móviles terrestres en grupos cerrados de usuarios de usuarios se han transformado en licencias C2.
- 3 concesiones para la prestación del servicio de telecomunicación de valor añadido de radiobúsqueda de ámbito nacional han sido transformadas en licencias C2.

- 19 concesiones para la prestación del servicio de telecomunicación por cable se han transformado parcialmente en una licencia B1, autorización C, autorización provisional y concesión de difusión.

Como se evidencia, se ha producido una cifra considerable de transformaciones de los antiguos títulos a los nuevos previstos en la LGTel. No obstante, aún resta por transformar algunos de los más relevantes, como el Contrato del Estado con TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., las concesiones para la prestación de servicios de telecomunicaciones de valor añadido de telefonía móvil automática en su modalidad GSM y las concesiones para la prestación del servicio de comunicaciones móviles personales en su modalidad DCS-1800.

La incertidumbre de los operadores entrantes en el mercado también podría derivarse de sus nuevas necesidades, en particular, de la prestación de los nuevos servicios de telecomunicaciones que pretenden comercializar y su acomodo en la normativa en vigor.

En efecto, el artículo 7 de la LGTel dispone que para la prestación de los servicios de telecomunicaciones se requerirá la previa obtención del correspondiente título habilitante consistente bien en una autorización general o en una licencia individual. Así, estas últimas amparan una serie de actividades que la propia Ley enumera de forma taxativa en su artículo 15 ⁽⁷⁸⁾. El artículo siguiente de la misma Ley dispone que el otorgamiento de las licencias individuales se realizará de forma reglada previa la acreditación por el solicitante del cumplimiento de los requisitos exigibles para su concesión y la asunción por él de las condiciones generales establecidas mediante la correspondiente Orden Ministerial, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 16 de la LGTel, se dictó la Orden de Licencias.

(78) Se requerirá licencia individual:

1.º Para el establecimiento o explotación de redes públicas de telecomunicaciones.

2.º Para la prestación del servicio telefónico disponible al público.

3.º Para la prestación de servicios o el establecimiento o explotación de redes de telecomunicaciones que impliquen el uso del dominio público radioeléctrico, de acuerdo con lo dispuesto en el Título V.

Por otro lado, el artículo 10 de la LGTel establece que se requerirá una Autorización General para la prestación de servicios de telecomunicación y para el establecimiento o explotación de las redes de telecomunicaciones que no precisen de una licencia individual. Dentro de la categoría de las autorizaciones, quedarían integrados los demás servicios de telecomunicación que no estuvieran incluidos en el concepto de licencia. Esto hace de las autorizaciones generales un inmenso cajón de sastre.

Estas autorizaciones son títulos que se otorgan, según el artículo 11.1 LGTel, de forma automática y reglada, previa asunción por el interesado de las condiciones que se establezcan mediante Orden Ministerial para cada categoría de redes y servicios. Esta característica exige una previa regulación de cada categoría de red o servicio que vaya a su objeto de autorización para que se determine su régimen jurídico concreto, en particular, las condiciones de prestación del servicio.

La vigente Orden de 22 de septiembre de 1998, por la que se establece el régimen aplicable a las autorizaciones generales para servicios y redes de telecomunicaciones y las condiciones que deben cumplirse por sus titulares, regula 3 amplias categorías de servicios que, sin embargo, no cubren todo el espectro de servicios que pudieran ofrecerse en el ámbito de las telecomunicaciones.

Por ello, tanto la LGTel (art. 14) como la citada Orden Ministerial (arts. 13 a 17), han creado la figura de las autorizaciones provisionales. Estas autorizaciones permiten a su titular la prestación de un servicio de telecomunicación aún no regulado mediante la oportuna Orden Ministerial, imponiéndole condiciones cuya naturaleza es la misma que la del título en el que se inserten: la provisionalidad ⁽⁷⁹⁾.

Esta provisionalidad exigía que el Ministerio de Fomento (actualmente, el Ministerio de Ciencia y Tecnología) fijara mediante Orden las condiciones definitivas. Así, conforme a lo establecido en el artículo 14 de la LGTel y el 16 de la citada Orden, el Ministerio habrá de proceder a la determinación de las condiciones definitivas a las que deberán ajustarse los titulares de las autorizaciones generales para la prestación de los servicios a los que se refieren las autorizaciones provisionales otorgadas al amparo de los preceptos anteriormente indicados.

Para la obtención del título habilitante provisional, los interesados deberán presentar sus solicitudes a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones del Ministerio de Ciencia y Tecnología en la forma establecida en el artículo 13 de la Orden de Autorizaciones Generales. La Secretaría, de conformidad con lo establecido en el artículo 14 de la misma Orden, una vez recibida la solicitud, establecerá las condiciones provisionales a las que habrá de someterse el interesado para llevar a cabo la actividad pretendida.

La autorización provisional así obtenida será notificada por la Secretaría de Estado a la CMT (art. 15 de la Orden de Licencias) al objeto de su inscripción en el Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales

Desde la entrada en vigor de la Orden de Autorizaciones Generales, son ya 49 los títulos provisionales otorgados para 9 tipos de servicio:

- Reventa del servicio telefónico (con o sin conmutación): 14.
- Conmutación o transferencia de llamada: 2.
- Mensajería vocal: 3.

(79) En las autorizaciones provisionales se incluye una cláusula que reza: «se autoriza la prestación del servicio en las condiciones establecidas en el por un plazo de 24 meses desde la fecha de otorgamiento de esta autorización. Este plazo será prorrogado por periodos de 12 meses.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la autorización provisional se extinguirá en el momento de la entrada en vigor de la Orden Ministerial por la que se establezcan las condiciones definitivas para la prestación del servicio... Una vez se produzca dicha entrada en vigor, esta autorización provisional deberá acomodarse a lo que se disponga en ella, sin que su titular conserve ningún derecho preexistente a la citada Orden».



- Multiconferencia: 1.
- Videoconferencia: 3.
- Transporte de tráfico telefónico: 4.
- Servicio telefónico sobre redes de datos en interoperabilidad con el servicio telefónico disponible al público: 3.
- Vídeo bajo demanda: 19.

Si bien los títulos provisionales pueden perdurar en el tiempo de forma ilimitada, no hay que obviar, como ya hemos visto, que ésa no es la intención del legislador ni la pauta de conducta que impone la consecución de una mayor dosis de seguridad jurídica.

Por esta razón, la CMT sugiere que se regulen mediante Orden Ministerial aquellos servicios

que han sido objeto de habilitación mediante autorización provisional y cuyo interés y relevancia en el mercado de telecomunicaciones por parte de los operadores ha sido claramente demostrado por el número de solicitudes recibidas.

En concreto, la referencia es a los servicios de transporte de voz, vídeo bajo demanda y, sobre todo, a los servicios de reventa del servicio telefónico.

Este último tiene importantes repercusiones en las relaciones con los usuarios finales que conviene considerar en la regulación futura. La situación se produce en tanto que el revendedor se sitúa entre el operador del servicio y los usuarios del mismo, con lo que pueden verse afectados los derechos que éstos deben tener con arreglo al título IV del Reglamento del servicio universal aprobado por Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio.

III. Actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

III. Actividad de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

1. FUNCIÓN DE ARBITRAJE

El artículo 1.Dos.2.a) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones establece como una de las funciones de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la de arbitrar en los conflictos que puedan surgir entre operadores de redes y servicios del sector de las telecomunicaciones.

Esta función se configura como la única de carácter privado que realiza la CMT, a diferencia del resto de las atribuidas que son de carácter público. Por ello, los laudos que dicte la CMT en el ejercicio de esta función, serán recurribles ante la jurisdicción civil y no ante la jurisdicción contencioso-administrativa, como en el resto de las funciones que ejerce.

La regulación concreta de esta función se contiene en el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la CMT, siendo de aplicación supletoria la Ley de Arbitraje de Derecho Privado.

En dicho Reglamento se señala que la CMT podrá ejercer la función arbitral únicamente cuando los interesados lo acuerden. Esto podrá llevarse a cabo, bien de forma expresa mediante escrito en el que los interesados declaren su sometimiento al arbitraje de la CMT y su aceptación del laudo mediante el que esta institución dirima el conflicto o bien mediante convenio escrito de los operadores que podrá concertarse como cláusula de un contrato principal. Este último acuerdo será válido y obligatorio para las partes si consta la voluntad inequívoca de éstas de someter determinadas cuestiones al arbitraje de la CMT y de aceptar su laudo.

Tal y como sucedió en 1997 y 1998, durante 1999, la CMT no ha arbitrado de manera formal en ningún asunto, al no haberse solicitado su intervención de acuerdo con el procedimiento indicado en los conflictos que se presentaron entre los operadores de redes y servicios de telecomunicaciones.



Los conflictos que se produjeron entre los operadores de telecomunicaciones se resolvieron mediante Resoluciones de la CMT, a petición individualizada del operador que se consideró agraviado en una determinada cuestión.

2. OTORGAMIENTO DE TÍTULOS HABILITANTES

La competencia para el otorgamiento de títulos habilitantes viene dada a la CMT en el artículo 1.Dos.2.b) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones.

A partir de la entrada en vigor de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, pueden solicitarse títulos habilitantes para explotar servicios de telecomunicación que hasta entonces se presentaban en monopolio o cuyo acceso era restringido como consecuencia de su naturaleza pública.

El objetivo de la LGTel es promover la plena competencia mediante la aplicación de los principios de no discriminación y transparencia en la prestación de la totalidad de los servicios. Al mismo tiempo, se establecen mecanismos de salvaguarda que garantizan el funcionamiento correcto y sin distorsiones de la competencia y el otorgamiento a la Administración de facultades suficientes para garantizar que la libre competencia no se produzca en detrimento del derecho de los ciudadanos al acceso a los servicios básicos, permitiendo a aquella actuar en el sector con el fin de facilitar la cohesión social y la territorial.

La LGTel establece un sistema de autorizaciones generales y de licencia individuales para la prestación de los servicios y la instalación o explotación de redes de telecomunicaciones que adapta el esquema tradicional en el ordenamiento jurídico nacional, (concesiones y autorizaciones), al régimen para el otorgamiento de títulos habilitantes impuesto por las Directivas comunitarias.

2.1. Tipología de títulos habilitantes

A) Licencias individuales

Reguladas en el Capítulo III del Título II de la LGTel y en la Orden del Ministerio de Fomento, de 22 de septiembre de 1998, por los que se

establecen el régimen aplicable a las licencias individuales.

a) **Licencias de tipo A**, que habilitan a su titular para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público, mediante la utilización de un conjunto de medios de conmutación y transmisión, sin asumir para ello los derechos y obligaciones de licencia B o C, en relación con el establecimiento o explotación.

b) **Licencias de tipo B1**, que habilitan para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público mediante el establecimiento o la explotación, por su titular, de una red pública telefónica fija.

c) **Licencias de tipo B2**, que habilitan para la prestación del servicio telefónico móvil disponible al público mediante el establecimiento o explotación, por su titular, de una red pública telefónica móvil.

d) **Licencias de tipo C1**, que permiten el establecimiento o explotación de redes públicas.

e) **Licencias de tipo C2**, que permiten el establecimiento o explotación de redes públicas que impliquen el uso del dominio público radioeléctrico.

B) Autorizaciones generales

Reguladas en el Capítulo II del Título II de la LGTel y en la Orden del Ministerio de Fomento, de 22 de septiembre de 1998, por los que se establece el régimen aplicable a las autorizaciones generales.

a) **Autorización general de tipo A**, que habilita para el establecimiento o explotación de redes privadas para la prestación del servicio telefónico en grupo cerrado de usuarios.

b) **Autorización general de tipo B**, que habilita para el establecimiento o explotación de redes privadas.

c) **Autorización general de tipo C**, que habilita para la prestación de servicios de transmisión de datos disponibles al público.

C) Concesiones de televisión por cable

Concesión especial para la prestación del servicio de televisión por cable, otorgada en virtud de lo dispuesto en la Disposición transitoria primera de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones y Derogatoria única de la Ley 11/1997, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

D) Autorizaciones de televisión por satélite

Autorización para la prestación del servicio de difusión por satélite que se otorgan en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley 37/1995, de 12 de diciembre, de Telecomunicaciones por satélite. Real Decreto 136/1997, de 31 de enero, por el que se aprueba el Reglamento técnico y de prestación del servicio y en la Disposición derogatoria única de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.



EVOLUCIÓN DE LOS TÍTULOS HABILITADOS DURANTE 1999					
TÍTULOS	Vigentes a 31/12/1998	Otorgados durante 1999	Transformados o Revocados (1)	Vigentes a 31/12/99	
LICENCIAS INDIVIDUALES (Tipos)					
A	3	20	1	22	
B1	6	26	–	32	
B2	2	–	–	2	
C1	1	7	–	8	
C2	–	3	–	3	
AUTORIZACIONES GENERALES (Tipos)					
A	24	35	1	58	
B	–	18	–	18	
C	127	291	2	416	
CONCESIONES DE TELEVISIÓN POR CABLE					
Provisionales	432	–	64	368	
Ex lege	210	–	27	183	
Especiales	5	4	–	9	
AUTORIZACIONES DE TELEVISIÓN POR SATELITE					
Servicio de televisión de acceso condicional		2	0	–	2
Servicio de difusión de televisión con portador ajeno		3	2	–	5

(1) Licencias individuales: transformación de una licencia individual de tipo A en una B1.

Autorizaciones generales: revocación, por petición expresa de su titular.

Concesiones de televisión por cable: Por aplicación de la Disposición Adicional cuadragésimo cuarta de la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

2.2. Registros Especiales de Telecomunicación

A) Registros existentes

a) **Registro Especial de Titulares de Licencias Individuales**, creado al amparo del artículo 8 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones y regulado por el Real Decreto 1652/1998, de 24 de julio.

b) **Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales**, creado también al amparo del artículo 8 y regulado igualmente por el Real Decreto 1652/1998, de 24 de julio.

c) **Registro de Operadores de servicios de acceso condicional para la televisión digital**, creado por la Ley 17/1997, de 3 de mayo, por la que se incorpora al Derecho español la Directiva 95/47/CE, y regulado en el artículo 2 del Real Decreto 136/1997, de 31 de enero.

d) **Registro Especial de Operadores de Cable**, creado por el artículo 5 de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de las telecomunicaciones por cable y regulado por el Anexo III del Real Decreto 1652/1998, de 24 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de los Registros Especiales de Titulares de Licencias Individuales y Autorizaciones Generales para la prestación de servicios y para el establecimiento y explotación de Redes de Telecomunicaciones.

e) **Registro Especial de Sociedades Concesionarias para la gestión indirecta del servicio público esencial de televisión**, creado por el artículo 20 de la Ley 10/1988, de 3 de mayo, de Televisión Privada, y regulado en el Real Decreto 951/1989, de 28 de julio.

f) **Registro de Empresas Radiodifusoras**, creado por el Decreto de 9 de julio de 1954, y regulado por Orden de 30 de marzo de 1974 del entonces Ministerio de Información y Turismo, por la que se aprueban las normas de inscripción en el Registro de Empresas Radiodifusoras.

B) Registros pendientes de desarrollo

a) **Registro general de Operadores de redes y prestaciones de servicios de telecomunicación**, creado por la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, en su artículo 1.Dos.2.n).

C) Evolución de los Registros

a) Registro especial de Operadores de cable

En cumplimiento de lo dispuesto en la Disposición Transitoria primera de la Orden de 22 de septiembre de 1998, por la que se establece el régimen aplicable a las licencias individuales, los títulos otorgados al amparo de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de las Telecomunicaciones por cable, deberán ser transformados Licencias individuales de tipo B1 y cuantas autorizaciones generales correspondan. Estos nuevos títulos serán objeto de inscripción, no ya en el Registro de Operadores de Cable, sino en los correspondientes Registros Especiales de Licencias Individuales o Autorizaciones Generales.

No obstante y en sintonía con el artículo 1 y Disposición Derogatoria única de la LGTel, la citada Disposición Transitoria de la Orden de Licencias añade que los operadores de telecomunicaciones por cable mantendrán y, por lo tanto, no será objeto de transformación, su actual concesión para los servicios de difusión de televisión.

De lo anterior cabe destacar la necesidad de mantener el Registro Especial de Operadores de Cable como medio para dejar constancia y dar publicidad de las concesiones que estos operadores mantienen en sus respectivas demarcaciones para prestar el servicio de difusión de televisión. Ello no obstante la Disposición Transitoria segunda del Real Decreto 1652/1998, de 24 de julio, que señala que la inscripción de los operadores de cable en el Registro Especial creado «*ad hoc*», se producirá hasta que transformen sus títulos en licencias y autorizaciones.

b) Proliferación innecesaria de registros

La existencia de registros diferentes, en los que no coinciden los datos objeto de inscripción, dificulta enormemente la consulta global de un ciudadano que quiera conocer no ya los titulares de cada tipo de servicio sino los diferentes servicios que presta cada operador.

A pesar de los numerosos registros, no todos los títulos habilitantes aparecen inscritos en alguno de ellos. A modo de ejemplo las autorizaciones de televisión por satélite, las concesiones provisionales o especiales de cable, las licencias de redes privadas radioeléctricas; en tanto que las autorizaciones de redes privadas físicas si se inscriben en el Registro Especial de Titulares de Autorizaciones Generales, la gestión directa del servicio de televisión, o las concesiones de televisión local por ondas radioeléctricas terrestres.

La universalidad y unidad de los diferentes registros puede alcanzarse a través de la creación de un Registro General de Operadores previsto en la Ley 12/1997, de Liberalización de las Telecomunicaciones.

2.3. Actuación de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

A) Acceso a los Registros

Con el fin de paliar, en la medida de lo posible, las dificultades ya indicadas para la consulta de los diferentes Registros por parte de los ciudadanos, la CMT ha puesto en marcha un sistema informático, que gestiona todos los Registros existentes de una forma unificada, realizando cruces de datos entre todos ellos, lo que permite acceder a todos los títulos habilitantes, objeto de inscripción, de titularidad de un determinado operador.

Para facilitar el acceso a los Registros a todos aquellos ciudadanos interesados, en el Registro de Entrada, ubicado físicamente en la sede de la CMT, un ordenador de acceso público permite la consulta de los datos inscritos. En breve plazo, este ordenador será sustituido por varios equipos

mediante los que se podrán realizar estas consultas de una forma todavía más ágil y flexible.

B) Colaboración con las Comunidades Autónomas

El Registro de Empresas Radiodifusoras es ajeno a la distribución de competencias en materia de radiodifusión entre el Estado y las Comunidades Autónomas. Su objeto es el registro de todas las empresas concesionarias del servicio de radiodifusión sonora tanto en ondas medias hectométricas (OM), como en ondas métricas con modulación de frecuencia (FM). Este cometido es perfectamente compatible con la existencia de los correspondientes Registros de Empresas Radiodifusoras existentes en el ámbito de cada Comunidad o Ciudad Autónoma.

Tanto el Registro Autonómico como el Central desarrollan una actividad de control cuyo objetivo es velar por el pluralismo de los medios de comunicación radiofónicos.

Este ejercicio hace necesario un conocimiento exacto y actualizado de los datos que obran en cada uno de los Registros.

La CMT ha iniciado durante el año 1999 una serie de contactos con las diferentes Comunidades Autónomas, mediante entrevistas personales con los responsables en esta materia, para llevar a cabo una eficaz colaboración, sin menoscabo de las competencias registrales de cada una de las partes interesadas, con el fin de establecer un canal de comunicación por el que fluya, en ambos sentidos, aquella información que pudiera ser objeto de inscripción en el Registro correspondiente. Esta iniciativa ha sido acogida con mucho interés por parte de las Comunidades Autónomas.

3. ASIGNACIÓN DE NUMERACIÓN

En el transcurso del año 1999 se fueron asentando los criterios de asignación de numeración que se habían establecido el año anterior, pudiendo definirse este ejercicio como de transición hacia un escenario estable en el que la experiencia anterior ha ido delimitando con total precisión las reglas que rigen la gestión del espacio de numeración.

Las solicitudes de recursos del espacio público de numeración durante 1999 han estado condicionadas por el inicio de las actividades de los operadores que han obtenido licencias a partir de diciembre de 1998, el despliegue de las redes de cable en algunas demarcaciones y el gran crecimiento de usuarios en la telefonía móvil.

3.1. Resoluciones adoptadas durante 1999

Durante 1999 el Consejo de la CMT ha adoptado 244 Resoluciones en el ámbito de sus competencias de asignación de numeración a los operadores.

Se presentan clasificadas según los tipos de numeración:

Números geográficos	52
Números servicios móviles	5
Números cortos	53
Números servicios inteligencia de red	35
Códigos selección operador	37
Códigos puntos señalización nacional	42
Códigos puntos señalización internacional	19
Indicativo de red móvil	1

Los acuerdos más importantes adoptados durante 1999 fueron los siguientes:

- Resolución de 14 de enero de 1999 sobre la solicitud de **Aragón de Cable, S.A., de asignación de códigos de puntos de señalización nacional (CPSN)**. Mediante esta Resolución la

CMT acordó no modificar el criterio de establecer el valor IR = 10 como indicador de red para interconexión, dejando libertad a los operadores que utilizaban el IR = 10 en sus redes internas para seguir manteniéndolo. Con esta decisión se evitaron las fuertes inversiones y riesgos para la continuidad del servicio que los operadores afectados habían previsto en el caso de modificación del IR. Se fijó pues, un IR único y común a todos los operadores para el nivel de interconexión, a la vez que se dejó libertad a los operadores de continuar utilizando el IR que desearan en su red interna. Se recogió así la propuesta de los operadores, en función del criterio de cada operador, sobre IR utilizado en el ámbito de su red interna que podrá o no coincidir con el IR de interconexión.

- Resolución de 25 de febrero de 1999 sobre la solicitud de **asignación de numeración para servicios de inteligencia de red a LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A.** Dada la carencia de números en estos rangos, especialmente en el rango 900, la CMT acordó asignar bloques de 1.000 números, con lo que se evita llegar a una situación de agotamiento de numeración para estos servicios (cobro revertido automático, de coste compartido y de tarificación adicional). Al objeto de no dificultar en demasía el encaminamiento de las llamadas a estas numeraciones, así como para evitar una fragmentación excesiva en este rango, se estimó oportuno no asignar un mismo bloque de 10.000 números a más de dos operadores. De esta forma, un bloque de 10.000 números se divide en un primer grupo conteniendo los cinco primeros bloques de 1.000 números, esto es, del NXY AB0 al NXY AB4, y un segundo grupo conteniendo los cinco últimos bloques de 1.000 números, esto es, del NXY AB 5 al NXY AB 9. Se asigna a cada solicitante el bloque o los bloques de 1.000 números que sean necesarios para satisfacer sus necesidades, en atención a la demanda de uso prevista para estas numeraciones. El resto de los bloques de 1.000 números no asignados pertenecientes a un mismo grupo seguirán libres, y podrán asignarse con posterioridad al mismo operador tras presentar la pertinente solicitud, siguiendo el procedimiento ordinario.

- Resolución de 18 de marzo de 1999 sobre **asignación de números cortos de utilización interna dentro del ámbito de cada operador.**

La CMT asignó veinte números de utilización interna dentro del ámbito de cada operador, según el punto 10.8.d) del Plan Nacional de Numeración para los Servicios de Telecomunicaciones. Estos números, de utilización discrecional por los diferentes operadores, son los comprendidos entre el «1200» y el «1219», y sólo pueden ser utilizados por los operadores en el ámbito de las respectivas redes, quedando prohibida la posibilidad de que sean entregados en interconexión.

- Acuerdo de 18 de marzo de 1999 por el que se aprueba contestación a la **consulta formulada por TELEFÓNICA SERVICIOS MÓVILES, S.A., en relación con el uso de las marcaciones internas.** En el acuerdo adoptado se determinó que la utilización por los operadores de marcaciones internas en el ámbito de sus redes está permitida, sin que ello suponga derecho alguno respecto de estos recursos públicos de numeración. Es importante resaltar que la utilización de marcaciones internas en el ámbito de cada red no debe ser un obstáculo para que se puedan realizar marcaciones de las numeraciones atribuidas y asignadas por la CMT. El uso de marcaciones internas conlleva un riesgo, dado que si en algún momento la misma secuencia de números que se usa en una marcación interna es asignada a un operador, o atribuida a un servicio, deberá ser tratada según la asignación o atribución realizada por el órgano competente.

- Resolución 8 de julio de 1999 sobre la **solicitud de Facilicom Internacional, S.L., de códigos de puntos de señalización nacional (CPSN) y códigos de puntos de señalización internacional (CPSI).** Mediante esta Resolución se asignan CPSN y CPSI a una entidad titular de una autorización provisional para la prestación del servicio de transporte de tráfico internacional entre operadores con título habilitante para la prestación del servicio telefónico disponible al público en España y operadores equivalentes fuera de España. Pese a que este operador no tiene reconocido el derecho a obte-

ner interconexión, se ha procedido a esta asignación para permitir que su red se interconecte con las redes de aquellas entidades que voluntariamente decidan establecer acuerdos de interconexión con Facilicom.

- Resolución de 15 de julio de 1999 sobre la **solicitud de Med Telecom, S.A., de códigos de puntos de señalización nacional (CPSN).** Con esta Resolución se sentó el precedente de asignar CPSN a un operador sin centrales de conmutación propias, en consonancia con lo indicado por la CMT con fecha 3 de junio de 1999, en su contestación a la consulta planteada por este operador sobre su necesidad de disponer de CPSN. Con esta Resolución se estableció un modelo de interconexión en el que resulta transparente para el resto de operadores la externalización del servicio de conmutación por un operador dado.

- Resolución de 18 de noviembre de 1999 sobre **asignación de códigos de operador de portabilidad (dígitos AB[C] del NRN).** Se otorgaron 61 códigos de NRN a los operadores habilitados hasta ese momento para prestar el servicio de telefonía fija disponible al público, de acuerdo con la Especificación Técnica aplicable a la conservación de números en redes telefónicas públicas fijas, aprobada por la CMT con fecha 6 de mayo de 1999. El prefijo de encaminamiento de portabilidad o Network Routing Number (NRN) está asociado a un número portado que servirá a las redes del dominio de encaminamiento de portabilidad para enrutar adecuadamente a la red receptora las llamadas realizadas a dicho número portado. Esta asignación inicial de los códigos de operador NRN es actualizada progresivamente con los códigos de los operadores que se incorporan al mercado.

- Resolución de 18 de noviembre de 1999 **asignando a RETEVISIÓN, S.A., el número corto 1525** para la prestación del servicio de tarjetas telefónicas. Esta asignación se produjo tras la consulta pública sobre servicios de tarjetas telefónicas que tuvo lugar durante el mes de julio de 1999, y en la que se recibieron comentarios de trece Operadores y dos asociaciones del sector. Con la adopción por parte de la CMT del

criterio de asignar números cortos 14XY, 15XY y 16XY para la prestación del servicio de tarjetas se simplifica el acceso por parte de los usuarios a estos servicios basados en dos etapas de marcación, al reducir de nueve a cuatro el número de dígitos marcados en la primera etapa. Asimismo, el empleo de números específicos para el servicio de tarjetas permite comercializarlo separadamente de otras modalidades del servicio telefónico disponible al público, a la vez que se favorece el establecimiento de características particulares para el mismo en los acuerdos de interconexión que celebren los operadores.

- Resoluciones de 21 de diciembre de 1999 asignando números cortos a **Intermail Telematic Services, S.L.**, y a **Viatel Spain Limited**. Con estas Resoluciones se categorizan los

servicios prestados mediante números cortos, estableciéndose las siguientes posibilidades:

- Información y atención a clientes.
- Asistencia técnica.
- Buzón de voz.
- Consulta de guías telefónicas.
- Servicio de tarjetas.

A partir de este momento todos los números cortos de los rangos 14XY y sucesivos se han asignado para alguno de estos servicios. La asignación de un número para un nuevo servicio será valorada en el momento en que se produzca una solicitud, o bien cuando la CMT, tras los estudios pertinentes y la consulta a los interesados, lo estime conveniente para el desarrollo del sector.

3.2. Cuadros de numeración

NUMERACIÓN NXYABMCDU (Geográfica, servicios de inteligencia, red, móviles, personales, cortos) Cuadrículas de 10 millones de números Capacidad total de numeración: 1.000 millones de números (capacidad de numeración a 9 cifras: 800 millones de números)											
X →											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
N ↓	0	Servicios de numeración corta									
	1	Servicios de numeración corta									
	2	Pendiente de atribución									
	3	Pendiente de atribución									
	4	Pendiente de atribución									
	5	Pendiente de atribución									
	6	Comunicaciones móviles									
	7	70	Pendiente de atribución								
	8	80	#	#	#	#	#	#	#	#	*89
	9	90	Numeración geográfica								

 Numeración de servicios de inteligencia de red	 * Pendiente de atribución o adjudicación
 Servicios de numeración personal	 # Del rango del 81 al 88 son originales 15 bloques de 1 millón

1070XY**CÓDIGOS DE SELECCIÓN DE OPERADOR**

107000 Intertrace	107011 TM Comm	107040 Peopletel	107071 System One	107090 Ola
107001 Capcom	107012 Sarenet	107050 C&W A	107077 Socratel	Internet
107007 Mundit	107017 MCI W.	107055 Intermail	107080 Loop	
107010 Comunit.	107020 Telef. Data	107070 Interterminal	107088 Worldxc.	

1050	Retevisión		
1051	BT	1071	Airtel
1052	Uni 2	1072	
1053	RSL com	1073	
1054		1074	Jazztel
1055	LDI	1075	Telefónica Móviles
1056	Interoute	1076	American Telecom
1057	Viatel	1077	Telefónica

10580 Global One	10590 Teleglobe	10780	10790 Cabletelca
10581	10591 Telef. Cable	10781	10791
10582	10592	10782	10792
10583	10593	10783	10793
10584	10594	10784	10794
10585 Retecal	10595 AXS	10785	10795 C&W B1
10586	10596	10786	10796
10587	10597	10787 Colt	10797 Gr. Coruña
10588	10598	10788 Global Tel.	10798 Cat. Telecom.
10589	10599 Euskaltel	10789 Gr. Gallego	10799

NÚMEROS CORTOS 14 XY

1400-1404	Valencia Cable	1405-1409	Aragón Cable
1410-1414	Lince	1415-1419	CTC Cataluña
1420-1424	Colt Telecom	1425-1429	RSL Communications
1430-1434	BT Telecomunicaciones	1435-1439	Telefónica Móviles (Analog.)
1440-1444	Airtel Móvil	1445-1449	Grupo Cable
1450-1454	RETENA	1455-1459	Madritel
1460-1464	RETERIOJA	1465-1469	Interoute
1470-1474	Amena	1475-1479	Axarquía
1480-1484	TC Oviedo-Gijón-Avilés	1485-1489	Telefónica Móviles (GSM)
1490-1494	SC Sevilla-Andalucía-Almería	1495-1499	Munditelecom

NÚMEROS CORTOS 15 XY

1500-1504	Med Telecom	1505-1509	TM Comunic.
1510-1514	Catalana de Telecom.	1515-1519	Intertrace
1520-1524	Esprit Telecom	1525-1529	Retevisión
1530-1534	Capcom International	1535-1539	Intertermina
1540-1544	Cabletelca	1545-1549	AXS
1550-1554	Comunitel	1555-1559	System One
1560-1564	Global One	1565-1569	Jazztel
1570-1574	Teleglobe	1575-1579	Cable & Wireless
1580-1584	American Telecom	1585-1589	Telefónica Data
1590-1594	Retecal	1595-1599	Telefónica Cable

NÚMEROS CORTOS 16 XY

1600-1604	Ola Internet	1605-1609	
1610-1614		1615-1619	Intermail
1620-1624		1625-1629	
1630-1634		1635-1639	
1640-1644		1645-1649	
1650-1654		1655-1659	
1660-1664	Viatel	1665-1669	MCI World Com
1670-1674		1675-1679	
1680-1684		1685-1689	
1690-1694		1695-1699	

NUMERACIÓN 6XYABMCDU

SERVICIOS MÓVILES

Bloques de 1 millón de números

6XY Y →

X

Airtel 00	01	02	03	04	05	Movistar 06	Airtel 07	Moviline 08	Movistar 09
Airtel 10	11	12	13	14	15	Movistar 16	Airtel 17	18	Movistar 19
20	21	22	23	24	25	Movistar 26	Airtel 27	28	Movistar 29
Movistar 30	31	32	33	34	35	Movistar 36	37	38	Movistar 39
40	41	42	43	44	45	Movistar 46	47	48	Movistar 49
50	51	52	53	Retevisión Móvil 54	Retevisión Móvil 55	Retevisión Móvil 56	57	58	Movistar 59
60	61	62	63	64	65	Airtel 66	Airtel 67	68	Movistar 69
Airtel 70	71	72	73	74	75	Movistar 76	Airtel 77	Airtel 78	Movistar 79
80	81	82	83	84	85	Movistar 86	Airtel 87	88	Moviline 89
90	91	92	93	94	95	Movistar 96	97	98	Movistar 99

	Movistar
	Airtel
	Airtel
	Moviline
	Retevisión Móvil

Capacidad total de numeración:
100 millones de números

Total bloques asignados	34
Bloques libres	66
Total bloques	100



NUMERACIÓN 8XYABMCDU
(Geográfica y de inteligencia de red)

Indicativo Nacional de Destino: XY Bloques de 1 millón de números

XY Y →

X ↓

Servicios de inteligencia de red

00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
*	*	Tenerife	*	Badajoz	*	*	*	Gran Canaria	*
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
*	*	*	Gipuzkoa	*	*	*	*	Navarra	*
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
*	*	*	*	*	*	Cádiz	*	Granada	*
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
*	*	*	*	*	*	*	*	Murcia	*
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
*	Balears	Girona	Lleida	*	*	Zaragoza	Tarragona	*	*
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
*	A. Coruña	*	*	*	*	Pontevedra	*	*	*
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

Capacidad total de numeración:
100 millones de números

■ Numeración geográfica asignable
Número bloques: 15

■* Bloques vacantes (no adjudicados)
Número bloques: 75

Total bloques asignables	15
Bloques no adjudicados	75
Bloques inteligencia de red	10

Total bloques 100

NUMERACIÓN 9XYABMCDU

(Geográfica, radiobúsqueda y servicios de inteligencia de red)

Indicativo Nacional de Destino: XY Bloques de 1 millón de números

XY Y →

X ↓

S e r v i c i o s d e i n t e l i g e n c i a d e r e d									
00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
*	*	M	a	d	r	i	d		
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ávila	Segovia	Tenerife	Salamanca	Badajoz	Toledo	Ciudad Real	Cáceres	Gran Canaria	*
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
*	B	a	r	c	e	l	o	n	a
30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Radiobúsqueda	La Rioja	Cantabria	Gipuzkoa	Bizkaia	Álava	Bizkaia	Burgos	Navarra	Guadalajara
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
Almería	M á l a g a	Jaén	S e v i l l a	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva		
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
V a l e n c i a	Castelló	A l a c a n t	Albacete	Murcia	Cuenca				
60	61	62	63	64	65	66	67	68	69
*	Balears	Girona	Lleida	Huesca	Soria	Zaragoza	Tarragona	Teruel	Palencia
70	71	72	73	74	75	76	77	78	79
Zamora	A Coruña	Lugo	Valladolid	A s t u r i a s	Pontevedra	León	Ourense	*	
80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
90	91	92	93	94	95	96	97	98	99

- Servicios de inteligencia de red
Numeros bloques: 10
- Radiobúsqueda.
Numeros bloques: 1
- Numeración geográfica asignable
Numeros bloques: 72
- * Bloques no adjudicados
Numeros bloques: 7
- # Bloques no atribuidos.
Numeros bloques: 10

Capacidad total de numeración:
100 millones de números

Bloques IR	10
Bloques radiobúsqueda	1
Bloques utilizados	72
Bloques no adjudicados	7
Bloques no atribuidos	10

Total bloques disponibles 100



3.3. Registro de numeración

Mediante Orden de 23 de julio de 1999 del Ministerio de Fomento se reguló el Registro de Asignaciones y Reservas de Recursos Públicos de Numeración. En cumplimiento de dicha disposición, la CMT procedió a constituir formalmente dicho registro, que recoge toda la información relativa a los códigos o bloques de numeración asignados a los operadores en el ámbito de la Recomendación E.164 del UIT-T.

Los datos inscritos en este registro son accesibles por Internet en www.cmt.es, como lo eran ya antes de la propia constitución formal de este registro. Esta vía permite consultas puntuales sobre códigos o bloques de numeración, así como obtener un fichero conteniendo el estado de todos los recursos de numeración.

3.4. Preselección de operador

La facilidad de preasignación o preselección de operador permite que los usuarios puedan fijar por adelantado el operador que cursará sus llamadas, normalmente de larga distancia, sin necesidad de anteponer el código de selección de operador correspondiente. La preselección de operador se considera fundamental para el desarrollo de la competencia efectiva, dado que permite establecer unas condiciones de marcación equivalentes para los distintos operadores, eliminando de esta forma las dificultades que encuentran los usuarios, derivadas de la necesidad de anteponer un elevado número de dígitos (hasta seis, según el plan nacional de numeración) previamente al número telefónico al que realmente se dirige la llamada.

A este respecto, el artículo 19 del Real Decreto 1651/1998, relativo a la interconexión y al acceso a las redes públicas y a la numeración, impone a los operadores de redes telefónicas fijas que tengan la consideración de dominantes la obligación de establecer los procedimientos de preasignación o preselección del operador por el usuario para los servicios telefónicos de larga distancia, telefonía móvil automática y comunicaciones móviles personales, con la posibilidad de selección alternativa, llamada a llamada.

El Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones, estableció un nuevo calendario para la implantación de la preasignación en España. Este calendario es el siguiente:

Porcentaje mínimo de líneas digitales con preasignación	Fecha límite disponibilidad Preasignación
40 por 100	1.12.1999
54 por 100	1.1.2000
100 por 100	1.2.2000

La Circular 1/1999, de 4 de noviembre, de la CMT resuelve determinados puntos relevantes en relación con esta cuestión que pudieran dificultar su establecimiento en las fechas legalmente previstas. Entre las medidas dictadas destaca la fijación de un plazo medio para habilitar las preselecciones por parte del operador de acceso, el envío de datos sobre centrales y arcos de numeración disponibles para esta facilidad, la obligación de remitir a la CMT periódicamente información sobre el número de solicitudes de preasignación tramitadas, aceptadas y rechazadas, y la aprobación de unos procedimientos administrativos con carácter subsidiario a los acuerdos que alcancen entre sí los operadores, pero vinculantes ante la falta de acuerdo.



3.5. Conservación de numeración telefónica por cambio de operador: *portabilidad*

La conservación o *portabilidad* de la numeración aumenta las posibilidades de elección de los abonados, puede ejercer una presión a la baja en los precios y elimina una barrera a la competencia para los operadores no dominantes y nuevos entrantes, que tienen así un incentivo más para desplegar sus redes y ganar cuota de mercado.

El mecanismo de conservación del número telefónico tiene un gran impacto sobre la administración y operación de las redes de los operadores, especialmente en la red del operador dominante, al tener un número mucho mayor de abonados que inicialmente podrán demandar la posibilidad de conservación de la numeración.

En la determinación del mecanismo para la implementación de la citada facilidad se ha de tener en cuenta, de un lado, la eliminación de las barreras de entrada a los nuevos operadores, y de otro, la minimización del impacto sobre las redes de los operadores, tanto en los aspectos relativos a la eficiencia y calidad del servicio como en los relativos al coste de implantación y explotación de dicha facilidad.

El Consejo de la CMT aprobó con fecha 22 de octubre de 1998 una Resolución estableciendo el procedimiento a seguir por los operadores para elaborar las soluciones técnicas de la *portabilidad*, tanto para redes fijas como para redes móviles. Según esta Resolución, los operadores de redes fijas deberían proponer a la CMT las especificaciones técnicas tanto de red como de procedimientos administrativos antes del 31 de enero de 1999.

El procedimiento aprobado dio lugar a la creación el 12 de noviembre de 1998 de un Foro sobre Portabilidad. En él participaron los operadores fijos y móviles, los suministradores, las asociaciones de usuarios (Autel), de operadores (Aniel y Astel) y personal de los Servicios Técnicos de la CMT. El Foro sobre Portabilidad se creó con un grupo de operadores (GOP) con

carácter decisorio, coordinado por la CMT, y tres subgrupos de trabajo dedicados a estudiar:

- Los aspectos técnicos (SGT).
- Los procedimientos administrativos para la gestión de la portabilidad entre operadores (SGPA).
- Los costes (SGC).

Los trabajos del SGT y del SGPA comenzaron inmediatamente. El SGC comenzó en enero de 1999, una vez que los escenarios de red y los aspectos técnicos y de procedimientos administrativo estuvieron básicamente perfilados.

Se creó también en el seno del Foro sobre Portabilidad un subgrupo de Portabilidad en Redes Móviles (SGPM) que ha desarrollado una gran actividad, con el fin de profundizar en el estudio de los aspectos técnicos, económicos y procedimentales, cuya materialización en acuerdos concretos permitirá la implantación de la *portabilidad* en las redes de operadores móviles en un futuro próximo.

El proceso seguido en nuestro país puede considerarse ejemplar, tanto por la forma como por los resultados obtenidos. En menos de cuatro meses el conjunto de operadores nacionales, con claros intereses contrapuestos, ha logrado acordar una solución a la *portabilidad* de las redes fijas que es muy avanzada entre las técnicamente posibles. Hay que decir que la propuesta base que llevó a la solución final partió del operador dominante, pero que todos los operadores han sido protagonistas en un Foro creado expresamente para este fin y en el que se han realizado ya (aun con continuidad) más de un centenar de reuniones.

Pero no solamente los operadores se pusieron de acuerdo en la base de las especificaciones técnicas, sino que además se logró consensuar la forma de establecer una Entidad de Referencia central, copropiedad de la mayoría de ellos, y que ha sido desarrollada e implementada por la empresa adjudicataria de un concurso convocado por la CMT.

A) Conservación de numeración en redes públicas telefónicas fijas

Superada una primera etapa, que alcanza la fecha del 29 de enero de 1999, y dado el alto grado de consenso alcanzado por los operadores, con la colaboración de suministradores, Asociaciones y CMT, se pide a través del Foro una prórroga hasta el 10 de marzo del mismo año para proponer a la CMT las especificaciones técnicas de la portabilidad en redes fijas. El 4 de febrero, la CMT resuelve conceder esta prórroga a los operadores.

En la fecha prevista del 10 de marzo los operadores de redes fijas hacen entrega a la CMT de una propuesta de especificaciones técnicas, logrando un consenso casi total en aspectos de red, pero con unas especificaciones sobre procedimientos administrativos incompletas y con un cierto grado de desacuerdo.

Los servicios técnicos de la CMT incorporaron a la especificación técnica de red la propuesta mayoritaria sobre la única discrepancia existente. En el caso de los procedimientos administrativos, los servicios técnicos de la CMT elaboraron a partir del documento propuesto por los operadores, una nueva redacción de la propuesta de especificación técnica de procedimientos administrativos. Ambas propuestas, de red y procedimientos administrativos, fueron sometidas por la CMT a audiencia pública el 26 de marzo de 1999. Teniendo en cuenta las alegaciones recibidas, los servicios técnicos de la CMT elaboraron una nueva versión que fue propuesta para su aprobación al Consejo de la CMT.

El 6 de mayo de 1999 la CMT aprobó las especificaciones técnicas aplicables a la conservación de numeración en caso de cambio de operador en las redes públicas telefónicas fijas, tanto para numeración geográfica como para numeración de servicios de inteligencia de red.

La solución técnica adoptada puede considerarse como avanzada y de largo plazo (fácil de modifi-

car y de evolucionar). Se garantiza que la red «origen» (entendiendo como tal la red fija que origina la llamada o red del operador seleccionado) resuelve internamente si el número llamado es o no portado y, en caso afirmativo, dicha red origen incluirá la información de encaminamiento necesaria ⁽⁸⁰⁾ para enrutar la llamada hacia la red destino. Una consecuencia de la solución global acordada es la implicación en el proceso de la *portabilidad* de todos los operadores de redes fijas, tanto con obligaciones a disponer de *portabilidad* de las numeraciones de sus abonados, como con obligaciones de encaminamiento correcto de llamadas (incluidos los operadores con licencia individual de tipo A).

En procedimientos, la solución técnica acordada para las interacciones administrativas entre los operadores afectados por procesos de portabilidad está basada en la canalización de sus comunicaciones a través de una Entidad de Referencia centralizada, que actúa de medio de comunicación entre los operadores; de referencia para los datos de encaminamiento de números portados; y de histórico de las distintas interacciones entre los operadores, así como de controlador de la corrección y sincronismo de tales interacciones para facilitar los distintos procesos sobre portabilidad y poder actuar como fuente de información en caso de potenciales discrepancias o disputas que puedan implicar responsabilidades ante abonados u operadores. La ER permitirá además la correcta actualización de los datos sobre *portabilidad* de las bases de datos internas a las distintas redes.

Puede decirse que las especificaciones técnicas aprobadas tuvieron una excelente acogida por los operadores, no sólo en la parte de red ya previamente acordada, sino también en los procedimientos administrativos.

Tras la publicación de las especificaciones por la CMT, que creaban una ER que habría de ser compartida por todos los operadores de redes fijas, se planteó en el Foro sobre portabilidad la manera de

(80) Se incluirá en la información de la señalización PUSI de la llamada (camp called party number) el valor 126 como naturaleza de la dirección y un prefijo o network routing number (NRN) con la información del operador receptor del número para realizar el adecuado encaminamiento a su red.

constituir tal «entidad» tanto desde el punto de vista de su implementación física, como de su constitución jurídico-administrativa, así como la determinación de los criterios para su sostenimiento económico.

A tal fin se preparó en el seno del Foro sobre *portabilidad* una ponencia liderada por los servicios de la CMT. A través de ella se llegó a un acuerdo según el cual la CMT realizaría la contratación, en nombre y por encomienda de los operadores, de una entidad de gestión técnica que se encargaría de la implementación física de la ER.

Este acuerdo se materializó en un Convenio entre 47 operadores ⁽⁸¹⁾ y la CMT que fue firmado el 2 de julio de 1999, recogiendo en él la obligación de crear un Comité de Seguimiento del Convenio y de la Entidad de Referencia (CSER) en el que un representante de los servicios de la CMT actuaría como Secretario, con voz pero sin voto.

Los operadores firmantes aceptaron quedar vinculados con la persona física o jurídica que fuese designada por la CMT como Entidad de Gestión Técnica de la ER de Portabilidad en los términos establecidos en el citado Convenio.

Tras la aprobación del pliego de condiciones se procedió a la convocatoria de un concurso en el que presentaron propuestas las principales compañías que podrían asumir el papel de entidad de gestión técnica (EGT).

La mesa de contratación formada por los operadores y la CMT valoró las ofertas presentadas adjudicando definitivamente, en nombre y por cuenta de los operadores, a Informática El Corte Inglés, S.A. (IECISA), el contrato del análisis, diseño, desarrollo, prueba, puesta en funcionamiento y gestión del sistema informático y de comunicaciones de la ER de Portabilidad con fecha 28 de julio de 1999. Dicho contrato se firmó el 30 de julio de 1999.

A partir de ese momento, la EGT ha venido realizando los trabajos objeto del contrato, desa-

rollando e implementando la ER que entró en producción, abriendo una fase piloto el 1 de enero de 2000, tal como marca la legislación vigente.

Desde diciembre del año 1999 los operadores e IECISA han estado realizando pruebas de forma intensiva para garantizar la máxima calidad de servicio previamente al lanzamiento comercial de la portabilidad al mercado, en el mes de abril del año 2000.

B) Portabilidad en redes móviles

Una vez aprobadas las especificaciones técnicas aplicables a la conservación de numeración en redes fijas, la CMT volvió a instar a los operadores de redes móviles a trabajar en la redacción de unas especificaciones técnicas aplicables a la conservación de numeración por cambio de operador en las redes móviles, estableciendo una previsión relativa a la potestad de intervención de la CMT en el caso de que se constatase una falta de acuerdo o una demora injustificada del proceso de consenso de las especificaciones.

No obstante, pese a la previsión establecida en la Resolución de la CMT, la indeterminación en el Reglamento de Interconexión de una fecha para la disponibilidad de la portabilidad en redes móviles condicionó en cierta medida la marcha de los trabajos para la elaboración de las especificaciones a presentar a la CMT por los operadores móviles.

La indefinición existente en el Reglamento de Interconexión relativa a la fecha de la implantación de la conservación de numeración por cambio de operador en las redes móviles se despejó con la publicación del Real Decreto-Ley 16/1999. A través de él se adoptaron medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones y se marcó el día 1 de julio de 2000 como la fecha en la que los operadores de redes móviles habrían de tener implementadas las

(81) Con fecha 17 de enero del 2000 se ha adherido el operador Cable & Wireless.

facilidades que permitiesen la *portabilidad* de numeraciones en las redes móviles.

Mediante Resolución del Consejo de la CMT de fecha 11 de noviembre de 1999, se aprobó el procedimiento para la elaboración de las especificaciones técnicas de las soluciones de la portabilidad para redes móviles. El calendario fija como fecha tope para la presentación de la propuesta de los operadores a la CMT el 31 de enero de 2000.

A tenor de lo dispuesto en el procedimiento aprobado, los operadores habrán de presentar las especificaciones técnicas de red y los procedimientos administrativos, cubriendo las numeraciones prepagado, la *portabilidad* entre la red analógica y las redes digitales y entre ambas. Asimismo, las numeraciones de red inteligente deberán también poder ser portadas entre redes móviles y fijas.

Impulsados por la aprobación del procedimiento, los operadores que hasta el momento habían venido trabajando en la elaboración de las especificaciones en el seno del Grupo de Portabilidad Móvil del Foro de Portabilidad, se replantearon la estrategia a seguir para la determinación de unas especificaciones técnicas, reconstruyendo a tal fin la organización de los distintos trabajos, formándose dos grupos de trabajo, uno de procedimientos administrativos y otro técnico-económico, reconociéndose así la importancia de los aspectos económicos a la hora de decantarse por una u otra solución de red.

No obstante, a fecha 31 de enero de 2000 los operadores de redes móviles no habían alcanzado un acuerdo acerca de las especificaciones técnicas aplicables a la portabilidad en redes móviles: ni en la solución de red, ni en la solución de procedimientos administrativos, por lo que los Servicios Técnicos de la CMT deben elaborar una propuesta de especificaciones técnicas que será sometida a la consideración de los operadores, elevándose posteriormente una propuesta final al Consejo de la CMT para su aprobación y ulterior publicación.

C) Costes de la portabilidad

Los trabajos del subgrupo de Costes del Foro de Portabilidad comenzaron en enero de 1999, una vez estuvieron definidos los aspectos más relevantes de la solución técnica de red y de procedimientos administrativos para la conservación de numeración en redes fijas.

Su objetivo fue la búsqueda de un consenso relativo a las contraprestaciones económicas a satisfacer entre operadores derivadas de los costes administrativos para la habilitación del cambio, el coste de los elementos de red utilizados en el establecimiento y transporte de llamadas a números portados y los costes derivados del establecimiento y explotación de la Entidad de Referencia (ER).

Sólo un acuerdo, aunque muy importante, ha sido alcanzado por los operadores en cuanto a costes: el referente al reparto de los costes de establecimiento de la ER tal y como se recoge en el Convenio de la ER.

Sobre el resto de las contraprestaciones económicas para las que no se ha alcanzado un acuerdo, la CMT habrá de resolver en el transcurso del expediente iniciado a instancia de algunos operadores.

A tal fin, la CMT ha realizado con fecha 10 de febrero de 2000 un requerimiento de información a los operadores en el que se les solicitaba una descripción detallada de los procedimientos técnicos y administrativos (y su cuantificación económica), aplicables para la determinación de las contraprestaciones económicas derivadas de la conservación de número.

Al cierre de la edición del Informe Anual 1999 no se ha producido aún Resolución de la CMT por la que se determinan las contraprestaciones económicas entre operadores relativas a la conservación de numeración por cambio de operador en redes fijas.



4. CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

Tanto el artículo 1.Dos.2.d) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, como el artículo 35.2 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de las Telecomunicaciones atribuyen a la CMT la función de controlar el cumplimiento de las obligaciones de servicio público que se impongan a los titulares de los servicios de telecomunicaciones.

El artículo 2 del Real Decreto 1736/1998, de 31 de julio, por el que se aprueba el Reglamento por el que se desarrolla el Título III de la LGTel, en lo relativo al Servicio Universal de las telecomunicaciones, reitera la atribución de dicha función a la CMT.

El control del cumplimiento de las obligaciones de servicio público se desdobra en numerosas funciones que se realizan por la CMT: informes al Ministerio de Fomento, Resolución sobre la exoneración de operadores de la obligación de contribuir a la financiación del Servicio Universal, determinación anual de operadores y aportaciones de cada uno de los operadores que contribuyen a la financiación del servicio universal, etc.

En todo caso, el control del cumplimiento de las obligaciones del servicio público implica la vigilancia por parte de la CMT de las tres categorías de obligaciones de servicio público que existen al amparo de lo señalado en la LGTel: el servicio universal de telecomunicaciones, los servicios obligatorios de telecomunicaciones y otras obligaciones de servicio público impuestas por razones de interés general.

No obstante, la mayor parte de los cometidos de la CMT en este ámbito se vinculan con el servicio universal, esto es (de acuerdo con lo señalado en el artículo 37 de la LGTel), «el conjunto definido de servicios de telecomunicaciones con

una calidad determinada, accesibles a todos los usuarios con independencia de su localización geográfica y a un precio asequible».

Así, la totalidad de las resoluciones dictadas por la CMT durante el año 1999 en relación al control del cumplimiento de obligaciones de servicio público se han referido, exclusivamente, a cuestiones relacionadas con el Servicio Universal, cuya prestación es obligatoria para el operador dominante.

A continuación se citan algunas de las más relevantes:

- Resolución de 23 de septiembre de 1999 sobre la solicitud de intervención presentada por el **Ayuntamiento de Torrelacárcel (Teruel)** en materia de provisión del servicio telefónico a través de teléfonos públicos de pago por parte de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.

El Ayuntamiento de Torrelacárcel puso de manifiesto en su escrito de solicitud la postura de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., en relación con la instalación de un terminal de uso público en dicho término municipal. En concreto la operadora de telecomunicaciones ofreció al Ayuntamiento de Torrelacárcel la instalación y explotación de un terminal público de pago a cambio del abono de un determinado precio anual.

En su Resolución, la CMT concluyó que, siendo TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., operador declarado transitoriamente dominante, y, por tanto, obligado a la prestación del Servicio Universal de telecomunicaciones (en el que se incluye la obligación de que exista una oferta suficiente de teléfonos públicos de pago en el dominio público, en todo el territorio nacional) había de garantizar la provisión de un teléfono público de uso común en el dominio público en el municipio de Torrelacárcel, sin exigencia de contraprestación económica alguna.

- Resolución de 30 de septiembre de 1999 sobre la solicitud de intervención presentada por la **Asociación para el desarrollo de Mon-**

toro de Mezquita (Teruel), en relación a la prestación del servicio de telefonía disponible al público por parte de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.

La Asociación solicitante manifestó en su escrito, por un lado, que TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., había realizado una campaña publicitaria en la que se comprometía a instalar teléfonos en cualquier punto de España y, por otro, que se había firmado un Convenio entre dicha operadora de telecomunicaciones y la Diputación Provincial de Teruel para financiar la instalación de teléfonos en dicha provincia durante los años 1994, 1995 y 1996. En tal sentido, la Asociación denunciaba a la CMT que TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., no hubiera atendido diversas solicitudes de instalación de líneas telefónicas residenciales en la localidad de Montoro de Mezquita.

Tras la incoación del correspondiente expediente administrativo la CMT acordó que TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., en su condición de operador inicialmente dominante y, en consecuencia, obligado a proveer transitoriamente el servicio universal de telecomunicaciones en todo el territorio nacional (en el que se incluye que todos los ciudadanos puedan recibir conexión a la red telefónica pública fija y acceder a la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público), debía proporcionar el acceso a la red telefónica pública fija y prestar el servicio telefónico fijo disponible al público en la localidad de Montoro de Mezquita, atendiendo, en plazo razonable y en los términos previstos por el legislador sectorial, todas las solicitudes presentadas hasta la fecha y las que pudieran presentarse en el futuro.

- Resolución de 21 de octubre de 1999 relativa a la solicitud de intervención presentada por la entidad **RETEVISIÓN, S.A.**, respecto a la inclusión de datos de sus abonados en las guías y los servicios de información que presta TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.

En su escrito, **RETEVISIÓN** reclamaba diversas cuestiones a la CMT:

- Que se le informase sobre el procedimiento a seguir para la inclusión de los datos de sus clientes en las guías y los servicios de información telefónica (1003) que presta TELEFÓNICA, S.A., así como sobre los criterios a los que hace referencia el artículo 14 del Reglamento del Servicio Universal de Telecomunicaciones para la elaboración, actualización y especificación de datos a figurar en las guías telefónicas.

- Que, en caso de no existir procedimientos pre-determinados, se habilitasen urgentemente o, en su caso, se instase la adopción de los mecanismos transitorios para su definición.

- Que los datos de los abonados cuya numeración había sido asignada a **RETEVISIÓN, S.A.**, en el ámbito de la Comunidad Autónoma del País Vasco, que se adjuntaron a su escrito, fueran incorporados al servicio de información nacional (1003) que presta TELEFÓNICA, S.A., así como a las guías telefónicas elaboradas por dicha entidad y con el mismo grado de relieve que se diera a los datos de los abonados de la propia TELEFÓNICA, S.A., sin que existiera discriminación alguna entre los distintos abonados de **RETEVISIÓN, S.A.**

Tras la incoación del correspondiente expediente administrativo la CMT, en su Resolución de 21 de octubre, concluyó lo siguiente:

- Que no corresponde a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la determinación de los criterios que en el futuro regularán la elaboración y actualización de las guías telefónicas, así como los datos que deben figurar en ellas. Los referidos criterios serán fijados en el correspondiente Orden Ministerial.

- Que en ausencia de dicha Orden Ministerial, no existe en estos momentos un procedimiento a los efectos señalados.

- Que, no obstante lo anterior, los operadores que presten el servicio telefónico fijo disponible al público en su modalidad de acceso directo, podrán suministrar a TELEFÓNICA, S.A., los datos de sus abonados, a fin de que el operador



inicialmente dominante proceda, necesariamente, a actualizar los servicios de información que debe proveer en el marco del Servicio Universal de telecomunicaciones.

- Que TELEFÓNICA, con respeto a la normativa vigente en materia de protección de datos llevará a cabo la actualización referida en las mismas condiciones en las que actualiza los datos correspondientes a sus propios abonados.
- Que TELEFÓNICA, S.A., deberá incorporar a sus servicios de información los datos de la totalidad de los abonados que hacen uso de la numeración asignada a RETEVISIÓN, S.A., en el ámbito de la Comunidad Autónoma del País Vasco, sin que exista tratamiento injustificado entre dichos abonados.
- Resolución de 2 de diciembre de 1999 sobre la solicitud de intervención presentada por el **Consell Comarcal de Berguedá** (Barcelona) en relación a la inclusión de datos de abonados en las guías telefónicas de la provincia de Barcelona y a la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público por parte de TELEFÓNICA, S.A.U.

En su escrito, el solicitante ponía de manifiesto que, tras graves incendios ocurridos en la Comarca de Berguedá en el verano de 1994, se produjo, entre otros efectos, la quema e inutilización de muchas líneas telefónicas fijas de la red telefónica pública fija. Ante la falta de servicio, TELEFÓNICA, S.A.U. procedió a facilitar un servicio alternativo mediante equipos vía radio, en principio con carácter provisional, hasta que se repusieran las líneas fijas dañadas.

A juicio del Consell, el servicio provisional facilitado sería, al parecer, de peor calidad que el servicio telefónico fijo disponible al público prestado a través de la red telefónica pública fija. Asimismo, no figuraría en la guía telefónica correspondiente el número de teléfono de los abonados afectados, a quienes se les habría modificado tras producirse los hechos de referencia.

A pesar de las múltiples reclamaciones realizadas y del carácter de provisionalidad, el servicio sustitutorio descrito permanecía al día de la reclamación y con las mismas deficiencias, al no haberse repuesto las líneas fijas de la red telefónica pública fija destruidas en 1994.

Tras la incoación del correspondiente expediente administrativo y la realización de una inspección técnica por los servicios de inspección del Ministerio de Fomento, la CMT acordó lo siguiente:

- Que TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., estaba obligada a prestar el acceso a la red telefónica pública fija en la comarca de Berguedá en las condiciones que establece el artículo 13 del Reglamento del Servicio Universal (esto es, aquel que determina cómo ha de prestarse dicho acceso por el operador dominante).
- Acreditado el cumplimiento de dichas condiciones, TELEFÓNICA, S.A.U., podría proceder a la instalación de la modalidad de acceso celular, en sustitución de la línea fija, siempre que obtuviera el pertinente acuerdo con el usuario afectado.
- TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., debería ofrecer el Servicio Universal de telecomunicaciones en los municipios afectados conforme a las exigencias de alcance, contenido y niveles de calidad establecidos en la normativa vigente.
- Que no se apreciaba infracción alguna, por parte de TELEFÓNICA, S.A.U., en lo referente a la inclusión de los datos de los abonados afectados en las guías telefónicas correspondientes.

5. INTERCONEXIÓN DE REDES Y SERVICIOS

5.1. Actuaciones de la CMT relacionadas con la interconexión de redes y servicios

La interconexión efectiva de redes es uno de los elementos fundamentales para la existencia y desarrollo de un mercado de telecomunicaciones. Un operador de redes y servicios telefónicos disponibles al público no estará en disposición de empezar a prestar servicios hasta tanto la interconexión con los demás operadores, cuando menos con TELEFÓNICA, sea efectiva.

Es pues un elemento determinante de la libre competencia, sin el cual los efectos de la liberalización de las telecomunicaciones no repercutirían en beneficio de los consumidores. Los usuarios no pueden disponer de una oferta variada sin que los operadores se interconecten entre sí, y en especial con el que más abonados directos tiene.

Por este motivo la legislación sectorial establece un marco jurídico para desarrollar la interconexión, disponiendo con carácter general la obligación de interconexión de redes y servicios. Esta misma legislación sectorial (Ley General de Telecomunicaciones y Reglamentos de desarrollo) atribuye a la CMT facultades para exigir que se haga efectiva la interconexión y determinar las condiciones de la misma en el caso de que las partes no lleguen a conformidad en la firma del Acuerdo General de Interconexión. También le atribuye competencia para resolver los conflictos que se susciten en materia de ejecución e interpretación de los acuerdos ya firmados.

Por último, la CMT tiene autoridad para dictar instrucciones a las partes que hayan celebrado un acuerdo de interconexión, instándolas a su modificación cuando su contenido pudiera amparar prácticas contrarias a la competencia o resulte preciso para garantizar la interoperabilidad de los servicios.

Entre los instrumentos previstos en el marco regulador sectorial para la promoción de la competencia efectiva en telecomunicaciones, figura la obligación impuesta a los titulares de redes públicas de telecomunicaciones que tengan la consideración de dominantes, de publicar una Oferta de Interconexión de Referencia (OIR). La CMT tiene, entre otras, la potestad de modificar las ofertas presentadas antes y después de su publicación, a fin de garantizar que se ajustan a las necesidades de competencia en el mercado.

En 1998 se aprobó por Orden del Ministerio de Fomento de 29 de octubre de 1999 la primera OIR (BOE de 31 de octubre). En 1999 se inició el procedimiento para la modificación de esta OIR inicial⁽⁸²⁾, cuya Resolución se ha producido con fecha 25 de mayo de 2000.

A) Resolución de conflictos en materia de interconexión

En los momentos iniciales de apertura del mercado a la competencia las Autoridades Regulatoras deben prestar especial atención al comportamiento de todos los agentes, tanto el establecido como los entrantes, interviniendo, como en el caso del artículo 22.3 de la LGTel, si los llamados a competir (en este caso a interconectarse como acto previo a la prestación de servicios) no lo hicieren sin que existan razones convincentes para justificar la paralización del proceso hacia la competencia.

De esta manera la CMT en aras de la salvaguarda de la competencia, interviene no sólo cuando se produce el conflicto sobre el alcance e interpretación de un acuerdo de interconexión, a instancia de una de las partes, o cuando la interconexión no se desarrolla como debería, sino cuando no se llega ni siquiera a producir un acuerdo de interconexión porque las partes fracasan en el intento⁽⁸³⁾.

Durante 1999 se abrieron 13 procedimientos para la resolución de conflictos de interconexión entre TELEFÓNICA y los nuevos operadores. El

(82) Expediente ME 1999/1348.

(83) Véase la Resolución de 11 de febrero de 1999 Colt.

recurso a la CMT en algunos de estos procedimientos ha resultado útil para desbloquear en determinado momento la ruptura del proceso negociador ⁽⁸⁴⁾, mientras que en otros ha sido preciso dictar las condiciones concretas de interconexión por parte de la CMT y, entre tanto, la adopción de medidas cautelares ⁽⁸⁵⁾.

El año 1999 empezó con la negociación de los acuerdos de interconexión de los operadores que habían obtenido su Licencia al amparo de la LGTel y de la Orden de Licencias en diciembre de 1998 (o incluso antes, en el caso de los operadores de cable).

La mayoría de las negociaciones se caracterizaron, por un lado, por la dilatación de los procesos por parte de TELEFÓNICA, y por otro, por la urgencia de los nuevos entrantes en obtener la interconexión de forma que pudieran ofrecer sus servicios en el mercado en el menor tiempo posible. El distinto peso negociador de las partes quedaba matizado por el marco básico de negociación que constituye la Oferta de Interconexión de Referencia y por la posibilidad de recurso a la CMT en el caso de que la negociación quedase bloqueada.

Se plantearon, entre otros, problemas relacionados con el cómputo de 4 meses para la firma del acuerdo de interconexión; la aplicabilidad de la OIR a acuerdos de interconexión negociados antes de su vigencia; el contenido de los acuerdos de confidencialidad; las restricciones de acceso a los servicios de inteligencia de red; la solicitud de puntos de interconexión y efectividad de la interconexión; la necesidad de repetir las pruebas de integración tecnológica sobre equipos ya probados; y la determinación de las centrales abiertas a la

interconexión ⁽⁸⁶⁾. Asimismo se han planteado cuestiones como alcance del servicio de tránsito, llamadas desde cabinas telefónicas, tarifas para los servicios de red inteligente y recargos sobre precios de interconexión para transportes ineficientes ⁽⁸⁷⁾.

De las Resoluciones de la CMT en los distintos conflictos de interconexión planteados pueden deducirse los siguientes principios generales:

- El cómputo del plazo de cuatro meses para la formalización de los acuerdos de interconexión se iniciará, conforme al artículo 2.4 del Reglamento de Interconexión, desde la fecha de solicitud de iniciación de la negociación (y no desde la firma del acuerdo de confidencialidad), solicitud que únicamente podrá presentarse desde el momento en que le haya sido otorgado al solicitante el correspondiente título habilitante (licencia) por la CMT ⁽⁸⁸⁾.
- A su vez el inicio del cómputo del plazo máximo de 90 días se iniciará inmediatamente a continuación de la conclusión del plazo establecido para acordar el proyecto técnico de establecimiento del punto de interconexión, que tendrá una duración máxima de 15 días laborables desde la solicitud, salvo que el proyecto técnico fuese acordado antes de concluir el citado plazo de 15 días, en cuyo caso el plazo de 90 días empezará a continuación del mencionado acuerdo sobre el proyecto. Si el proyecto se acuerda después de los 15 días, el cómputo de los 90 días se iniciará a partir del transcurso del referido plazo de 15 días salvo que la conclusión del acuerdo fuera de plazo se haya producido por causa imputable al operador petionario o por causas de fuerza mayor ⁽⁸⁹⁾.

(84) Véanse por ejemplo los expedientes ME 2/99 y ME 1999/1244, abiertos a solicitud de MADRITEL, y 8/99, abierto a solicitud de JAZZTEL, cerrados por desistimiento de los interesados al haber reanudado las negociaciones. Véanse también la Resolución de 24 de junio de 1999 AIRTEL y la Resolución de 24 de junio de 1999 sobre la solicitud de AIRTEL para instruir a TELEFÓNICA para la apertura de los números 1440, 1441, 1443 y 1444.

(85) Resolución de 11 de febrero de 1999 Colt, Resolución de 29 de abril de 1999 BT, Resolución de 29 de abril de 1999 LINCE y Resolución de 28 de diciembre de 1999 BT y RSLCOM.

(86) Véase por ejemplo Resolución de 24 de junio de 1999 AIRTEL.

(87) Resolución de 29 de julio de 1999 RSL.

(88) Contestación a la consulta formulada por BT TELECOMUNICACIONES de fecha 28 de enero de 1999.

(89) Resolución de 11 de marzo de 1999 contestación a una consulta formulada por Esprit y Resolución de 8 de abril de 1999 RSL, donde la CMT llegó a fijar los proyectos técnicos de los PDIS.

- Es posible la adhesión en bloque a la Oferta de Interconexión de Referencia desde el momento en que existe una ruptura de las negociaciones ⁽⁹⁰⁾ también para el caso de operadores de Cable ⁽⁹¹⁾ cuyo título no estuviese todavía transformado.

- Los titulares de licencia B1 de ámbito nacional tienen derecho a recabar de TELEFÓNICA el establecimiento y constitución de la interconexión de su red con la de TELEFÓNICA con un despliegue inicial de únicamente dos puntos de interconexión (durante el primer año de prestación de servicios) ⁽⁹²⁾. No podrá exigirse la interconexión efectiva hasta tanto no hayan transcurrido dos meses desde la entrega de la asignación de los recursos de numeración para su carga por TELEFÓNICA en los centros de conmutación para que se puedan encaminar y, en su caso, tarifificar correctamente las llamadas ⁽⁹³⁾.

- Entre las cuestiones suscitadas en los conflictos de interconexión aparece repetidamente la cuestión de los precios que TELEFÓNICA debe pagar a los operadores interconectados por los servicios de interconexión de terminación y acceso que éstos le prestan ⁽⁹⁴⁾, y por los servicios que deben cobrarse los otros operadores entre ellos ⁽⁹⁵⁾. La CMT ha establecido en estos casos unos precios provisionales, de manera que la falta de acuerdo en este punto no sea obstáculo para la efectividad de la interconexión, sin perjuicio de la determinación definitiva de los mismos, para lo cual tiene abierta una consulta pública de la cual no se han extraído aun conclusiones definitivas ⁽⁹⁶⁾.

- En cuanto a los conflictos suscitados en la ejecución e interpretación de los acuerdos ya dicta-

dos figura la apertura de la numeración de números cortos a las llamadas desde la red de TELEFÓNICA a otras redes ⁽⁹⁷⁾, o la ejecución en plazo de puntos de interconexión y ampliaciones de enlaces ⁽⁹⁸⁾.

B) Modificación de acuerdos de interconexión

En 1999 la CMT dictó una Resolución en uso de las atribuciones a ella conferidas en virtud del artículo 22.2 párrafo segundo de la LGTel.

En este caso se trataba del Acuerdo General de Interconexión firmado entre LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A., y TELEFÓNICA, cuyo clausulado dejaba en manos de TELEFÓNICA la posibilidad de impedir que la otra parte preste servicios de terminación y acceso en aquellas provincias donde no dispusiese de punto de interconexión durante el primer año de prestación de servicios.

Este tipo de cláusulas resulta contraria a la libre competencia, pues tiene por efecto permitir a una de las partes del acuerdo de interconexión (que además tiene la posición dominante en los mercados afectados) la posibilidad de interrumpir unilateralmente a la otra parte (sin recurso al regulador) la prestación de sus servicios de interconexión, lo cual le permite, de esta forma, expulsar fácilmente a un competidor del mercado.

Ante la gravedad de los potenciales efectos negativos de la aplicación de la mencionada cláusula sobre la competencia y la interoperabilidad de los servicios, el 29 de abril de 1999 la CMT resolvió adoptar medidas cautelares ordenando a TELEFÓNICA que permitiese a LINCE conti-

(90) Resolución de 11 de febrero de 1999 Colt.

(91) Resolución de 29 de julio de 1999 Cabletelca.

(92) Resolución de 8 de abril de 1999 RSL.

(93) Resolución de 13 de mayo de 1999 Colt.

(94) Resolución de 11 de febrero de 1999 Colt y Resolución de 29 de abril de 1999 BT.

(95) Por ejemplo, conflicto de interconexión entre RSL Com y AIRTEL MÓVIL. Expediente 1999/990 no resuelto en 1999.

(96) En dicha consulta se persigue conocer la opinión de los distintos operadores acerca de cuáles son los criterios utilizables para el establecimiento de los precios de interconexión en caso de que se requiera la intervención de la CMT o no exista acuerdo entre las partes.

(97) Así por ejemplo en el conflicto suscitado por AIRTEL que finalizó por desistimiento. Resolución de 24 de junio de 1999.

(98) Expediente ME 1999/1802 RSL finalmente resuelto por desistimiento.



nuar participando mediante procedimientos de selección o preselección de operador en el tráfico que se origine o termine en provincias en las que no exista punto de interconexión, hasta que la CMT dictase una resolución definitiva. La cuestión fue finalmente resuelta por Acuerdo del Consejo de la CMT de fecha 28 de diciembre de 1999.

También en 1999 se inició un procedimiento de modificación del Acuerdo General de Interconexión suscrito entre TELEFÓNICA y JAZZTEL por resultar algunas de sus cláusulas contrarias a la libre competencia y a la interoperabilidad de los servicios. El expediente fue finalmente resuelto el 27 de enero de 2000 obligando a las partes a modificar los aspectos controvertidos.

C) Conflictos sobre preselección de operador

En 1999 la CMT dictó la Circular 1/1999 de 4 de noviembre sobre la implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el mercado de redes públicas de telecomunicaciones, con objeto de remover obstáculos y facilitar la aparición en el mercado de una herramienta que resulta vital para la competencia entre operadores en condiciones de igualdad.

A finales de 1999 se planteó el primer conflicto, entre los operadores BT y RSL Com y TELEFÓNICA, al no llegar a un acuerdo sobre las condiciones de preselección. La CMT dictó medidas cautelares el 28 de diciembre de 1999 y finalmente las condiciones definitivas de preselección para estos operadores el 2 de marzo de 2000.

Tabla 1. Conflictos de interconexión en 1999

EXPEDIENTE	Apertura	Medidas cautelares	RESOLUCIÓN
RESUELTOS			
1999/7 (COLT-TESA)	19-01-99	11-02-99 (23 días) (*)	13-05-99 (3 meses, 24 días)
1999/510 (RSL-TELEF.)	18-03-99		29-04-99 (1 mes, 11 días)
1999/620 (LINCE-TELEF.)	31-03-99	29-4-99 (29 días) (*)	28-12-99 (8 meses, 28 días)
1999/811 (RSL-TELEF.)	13-05-99		29-07-99 (2 meses, 16 días)
1999/1143 (Cabletelca-TEL.)	15-07-99		29-07-99 (14 días)
1999/1802 (RSL/BT-TELEF.)	17-12-99	28-12-99 (11 días)	02-03-00 (2 meses, 15 días)
DESISTIDOS			
1999/2 (MADRITEL-TESA)	07-01-99		22-01-99
1999/8 (JAZZTEL-TELEF.)	22-01-99		19-02-99
1999/598 (AIRTEL-TELEF.)	30-03-99		24-06-99
1999/789 (AIRTEL-TELEF.)	30-03-99		24-06-99
1999/1244 (Madritel-TELEF.)	29-07-99		21-10-99
1999/1795 (RSL-TELEF.)	30-11-99		16-03-00
ABIERTOS			
1999/610 (BT-TELEF.)	06-04-99	29-04-99 (23 días) (*)	EN CURSO (**) (14 meses)
1999/990 (RSL-AIRTEL)	11-06-99		EN CURSO (12 meses)

(*) Se dio trámite de audiencia a las partes de forma previa a la adopción de las medidas cautelares.

(**) Se determinaron condiciones provisionales.

D) Consulta pública sobre cables submarinos

En enero de 1999 se abrió una consulta pública sobre las condiciones de acceso a los sistemas de cable submarino con la que la CMT se proponía iniciar una reflexión sobre las condiciones de acceso en nuestro país a las infraestructuras internacionales basadas en sistemas de cables submarinos e infraestructuras adyacentes.

En el documento de trabajo se resaltaba que el acceso a las infraestructuras internacionales de telecomunicación para la transmisión internacional (de las que los sistemas de cables submarinos forman parte) es un elemento fundamental para garantizar la competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones y se analizaba la política del operador dominante, consistente en facilitar esta capacidad internacional de transmisión únicamente mediante el alquiler de circuitos internacionales completos. El documento abrió un debate sobre los derechos de los operadores de telecomunicaciones a obtener del operador dominante el acceso al cable submarino en condiciones distintas al alquiler de circuitos internacionales completos, y exploraba las posibilidades que ofrece al respecto el actual marco regulador sectorial y el derecho de la competencia.

Tras recibir las respuestas de los operadores interesados, con fecha 30 de septiembre de 1999 el Consejo aprobó un documento al respecto en el que se recogían las siguientes conclusiones:

- Las restricciones de acceso a la capacidad de transmisión de los cables submarinos ya existentes o en proyecto de construcción deberán tratarse caso por caso, lo mismo que la posibilidad de interconexión en la cabecera del cables todavía no operativos.
- La provisión del servicio de «backhaul» (*transmisión de capacidad* entre la cabecera del cable y el centro internacional de transmisión mediante circuitos de alta capacidad y alta disponibilidad que unen por tierra la estación de amarre y la red

nacional de un operador) ⁽⁹⁹⁾, y al tratarse de líneas alquiladas, se someterá a lo previsto en Anexo I de la Orden de 22 de septiembre de 1998 de Licencias, es decir, se deberá prestar según una oferta pública, y en condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias, aplicando condiciones análogas en circunstancias análogas y ofreciendo a los demás las mismas condiciones y la misma calidad que a sus propios servicios o, en su caso, a los de sus filiales o asociados. Además se no podrá restringir el acceso a este servicio salvo por causas tasadas y los precios se deberán ajustar a los principios de transparencia, orientación a costes y demás condiciones establecidas en el Anexo II de la Orden de Licencias.

- En cuanto a la posibilidad de interconexión de redes de operadores en la cabecera del cable submarino, que es donde se encuentra el verdadero cuello de botella, la CMT, al margen de la posibilidad de intervención caso por caso, ante demandas concretas, decidió estudiar la posibilidad de modificar la OIR de TELEFÓNICA para incorporar este servicio de interconexión, aunque no está prevista todavía su inclusión en la OIR 2000.

5.2. Criterios y condiciones de la contabilidad de costes

La regulación actual en el sector de las Telecomunicaciones tiende hacia el desarrollo de la competencia en el sector y parte de la proposición genérica de liberalizar el mercado.

En la etapa recientemente inaugurada de liberalización formal y «hacia un mercado de plena competencia», el regulador debería reducir al mínimo su intervención en la formación de la oferta y la demanda y en el elemento consustancial de ajuste entre ambas, es decir, el precio. **El profundo conocimiento de la formación de los costes resulta esencial para la función del regulador.**

(99) La definición y otras referencias al mencionado servicio de «backhaul» pueden encontrarse en la Resolución de la CMT en la «Consulta Cable Submarino», Expediente ME 38/98.

Si la producción de los servicios de telecomunicaciones presentara una estructura de formación de los costes idónea para el desarrollo de la competencia en todos los subprocesos parciales del proceso productivo conjunto, y el ejercicio de la demanda se prestara a una unívoca determinación de los servicios demandados, **la función económica del regulador sectorial** podría considerarse innecesaria.

Pero, actualmente, este no es el caso de los procesos productivos de los servicios de telecomunicaciones que en múltiples subprocesos, especialmente aquellos con los que se fabrican las prestaciones de las redes, continúa ofreciendo una estructura de costes que determina amplios intervalos, aun no superados, de «costes medios decrecientes», lo cual significa, desde el punto de vista de la doctrina económica, que la competencia no puede aflorar espontáneamente.

La regulación económica sectorial debe tender a ser mínimamente intervencionista y reconocer tanto las posibilidades reales de implantación de la competencia en el sector, como las dificultades estructurales que, de hecho, se oponen a la misma. En consecuencia, no es suficiente para el regulador la observación global de la actividad y de los resultados de los agentes, sino que **resulta necesaria su especial atención sobre los subprocesos, la formación de los costes de producción y los márgenes resultantes**, respetando al máximo las precondiciones de ejercicio de la competencia: la libertad de oferta y el respeto a la confidencialidad de la información que sirve de base al diseño de los procesos productivos y a la concepción de las estrategias comerciales de las operadoras.

Armonizar estos factores es una tarea compleja. El regulador únicamente puede abordarla con garantías de éxito, en la medida en que tenga conocimiento sobre la formación pormenorizada de los costes de producción de determinados servicios, cuando el caso lo requiera. Para ello se precisa que los operadores, al menos los dominantes, estén provistos de contabilidades analíticas de sus costes de producción,

suficientemente minuciosas y bien sistematizadas, y cuya estructura sea bien conocida por el regulador.

A) Desarrollo del Sistema de Contabilidad de Costes de los operadores dominantes

El ordenamiento jurídico del sector, partiendo de la LGTel y el desarrollo reglamentario de la interconexión, el Servicio Universal y los Servicios Básicos de Telefonía, establece la necesidad de orientar los precios de los servicios finales al mercado, y las prestaciones intersectoriales, a sus respectivos costes de producción, precisando que estos últimos han de ser obtenidos del Sistema de Contabilidad de los operadores, de acuerdo con los principios establecidos por la CMT, y ofrecer al resto del sector su evidencia, mediante cuentas separadas publicables.

En cumplimiento de ello, la CMT aprobó con fecha 15/07/99 un documento que inició el ordenamiento contable analítico interno de los operadores dominantes y en el que se definían los «*principios, criterios y condiciones para el desarrollo del Sistema de Contabilidad de Costes*» de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., estableciendo un plazo de nueve meses para su desarrollo y propuesta de aprobación a la CMT, previo a su implantación.

En el mencionado documento, anexo a la citada Resolución, se establecen *diez principios contables generales* a respetar por el Sistema de Costes que se proponga:

- | | |
|-------------------|----------------------|
| 1. Causalidad. | 6. Desagregabilidad. |
| 2. Objetividad. | 7. Neutralidad. |
| 3. Transparencia. | 8. Suficiencia. |
| 4. Auditabilidad. | 9. No compensación. |
| 5. Consistencia. | 10. Conciliación. |

Tales principios se establecen con carácter complementario a los principios básicos de contabilidad establecidos en el Plan General de Contabilidad legalmente vigente en España, y atienden a la aproximación de éstos a los requerimientos específicos del sector y su circunstancia actual.

En este sentido resultan especialmente singulares:

- El principio de **causalidad**, para remarcar la necesidad de que todas las imputaciones de costes estén apoyadas en relaciones explícitas de asignación, mediatizadas por magnitudes que pueden ser consideradas causantes de la generación del coste imputado, mediante procesos de inducción conducción de los costes originados hacia la producción de los diferentes servicios.
- El principio de **transparencia**, que remarca la facticidad de descomponer el coste total imputado a una prestación o servicio en los elementos parciales que den cuenta de la naturaleza de gasto en que se ha incurrido para formar tal coste.
- El principio de **desagregabilidad**, que reclama una desagregación suficiente que permita analizar si las prestaciones o servicios costeados contienen exclusivamente los costes de lo demandado por los clientes o por las operadoras interconectadas.
- El principio de **neutralidad**, que velará por demostrar la equivalencia de las transferencias internas de la operadora y los cargos a otras operadoras por prestaciones semejantes de red.
- El principio de **suficiencia**, que hace requerimiento explícito de la capacidad del Sistema Contable para proveer de la información necesaria para la formación de los estados de separación de cuentas publicables y otras necesidades de información legalmente establecidas.

A partir de estos «principios» que deberá satisfacer el Sistema de Contabilidad de Costes, y que

como primera aplicación habrá de desarrollar y proponer TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., para que la CMT lo apruebe, se procederá a su implantación para formar la parte del Sistema Contable General del operador orientada a la determinación analítica de los costes de producción de los servicios. La Resolución señala que dicho Sistema ha de tener un propósito «multiestándar», en tanto que habrá de ser susceptible de determinar, no un único coste para cada servicio o prestación, sino varios conformados a distintas convenciones (estándares) de valoración, temporalidad, arquitectura y dimensionamiento de los procesos productivos, para disponer de un abanico de referencia de costes para la orientación de los precios.

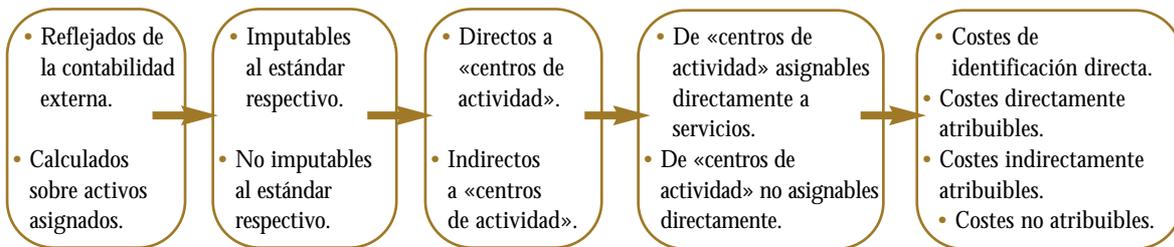
Los tres «estándares de coste» que la Resolución establece como de necesaria determinación sistemática (implícitos en el Sistema formal) son los conocidos en la literatura técnico-contable como «costes históricos plenamente distribuidos», «costes corrientes plenamente distribuidos» y «costes incrementales a largo plazo». Para este último, la Resolución suspende temporalmente su manifestación acerca de los criterios con que habrá de desarrollarse el Sistema de Contabilidad en tal sentido, anunciando un plazo de seis meses para ello.

Para quien esté identificado con lo que los desarrollos contables significan en la práctica empresarial, resultará evidente que un sistema contable montado para determinar sistemáticamente los costes de los servicios conforme a los tres estándares citados, es susceptible de aportar la información necesaria para abordar el cálculo ocasional (no sistemático) de otros estándares de utilización frecuente, como «costes medios eficientes», «costes individuales», «costes incrementales unitarios», etc., que puedan servir de referencia, tanto al operador para orientar su política de precios, como al regulador para analizar, vigilar y, en su caso, fijar los precios que los operadores vayan incorporando a sus ofertas.

Los «criterios de valoración y temporalidad», que la Resolución comentada establece, se con-

forman a su vez dependiendo del estándar de que se trate, planteando, como principio de valoración genérico, que en todo caso los costes obtenidos contendrán la retribución que se considere adecuada al capital invertido, la cual será calculada con una tasa anual determinada y

mente fundamentado en un sistema ABC («costes en base a actividades»), en especial las que se refieren a la distribución equitativa de los costes comunes y conjuntos. A tal efecto deberán establecerse en cuentas las categorías de costes, siguientes:



propuesta por el operador conforme a procedimientos generalmente aceptados (WACC o similares), y aprobada por la CMT antes del comienzo de cada ejercicio de operaciones.

La Resolución, por otra parte, enfatiza el alto grado de desagregación de los costes que el Sistema deberá comportar: obliga a traslucir dicha desagregación mediante la definición, apoyada en los estudios técnicos pertinentes, de unos determinados «centros de costes» creados al efecto, a los que la Resolución denomina «centros de actividad»; dispone que configurarán una categoría de cuentas en las que se volcará la totalidad de los costes, formando agrupaciones de los de diferentes naturalezas que constituyan los recursos de una actividad productiva, homogénea y diferenciable, dotada de un «generador-conductor asociado» que permita la adscripción de su producción a los diferentes servicios, conforme al «principio de causalidad».

El resto del contenido del documento anexo a la Resolución de la CMT de 15/07/99 de «principios, criterios y condiciones para el desarrollo del Sistema de Contabilidad de Costes» a implantar se refiere a condicionamientos contables del desarrollo, indicando las categorías bajo las que los costes habrán de agruparse y las reglas utilizadas para su reparto, preferente-

Asimismo, se establecen las **fases críticas e ineludibles del proceso contable** que habrá de proponer el Sistema, a saber:

- Fase 1.a): Determinación de costes reflejados y calculados.
- Fase 1.b): Determinación de ingresos reflejados.
- Fase 2: Asignación de costes a «centros de actividad».
- Fase 3: Asignación de costes a «servicios».
- Fase 4: Asignación de costes e ingresos a la «cuenta de márgenes».

Una vez que el Sistema de Costes haya sido desarrollado, propuesto, aprobado e implantado, la CMT propone que en cada ejercicio, el operador realice **una declaración anual de obligado cumplimiento sobre la ejecución de los criterios de costes que lleva a cabo, proponiendo las modificaciones al Sistema** que considere oportunas. Es decir, el Sistema se plantea como modificable y perfeccionable año tras año para ir adaptándose a la evolución de los procesos productivos y a los nuevos requerimientos de la CMT.

En tal sentido, la tarea de la determinación y conocimiento de los distintos estándares de coste de los servicios se encomienda a un sistema abierto que dará sus primeros resultados, en términos de costes «históricos» y «corrientes», previsiblemente, a finales del año 2000 (considerando 9 meses para el desarrollo, 2 meses para la aprobación y 6 meses para la implantación). A continuación se abordará el desarrollo del Sistema para determinar el estándar de «costes incrementales a largo plazo».

En relación con dicho estándar de «incrementales», la base contable del cálculo de los mismos podrá estar fundamentada en el estándar de «corrientes» y consistir en la realización de los

procesos de ajuste conforme a los criterios que establezca la CMT, para determinar las «relaciones coste/volumen» correspondientes a los servicios o prestaciones de cuya determinación interese conocer el nuevo estándar.

Tales «relaciones de costes/volumen» habrán de requerir, para su determinación, la estimación basada en los actuales costes y volúmenes de producción, la de los costes a largo plazo para un volumen de producción previsto realizable también a largo plazo y el cálculo de la relación de incrementos para cada servicio o prestación que interese, es decir:

$$\begin{array}{rcc}
 & \text{COSTE ASOCIADO AL} & \\
 & \text{VOLUMEN REALIZABLE} & - \\
 \text{COSTE INCREMENTAL} & & \text{COSTE ASOCIADO AL} \\
 \text{MEDIO A LARGO PLAZO} & = & \text{VOLUMEN REALIZABLE} \\
 & \text{-----} & \\
 & \text{VOLUMEN DE PRODUCCIÓN} & - \\
 & \text{PREVISTO A LARGO} & \text{VOLUMEN DE PRODUCCIÓN} \\
 & & \text{REALIZABLE ACTUAL}
 \end{array}$$



6. SALVAGUARDA DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO

6.1. Caracterización del mercado

Para un mejor cumplimiento de la misión encomendada, además de los requerimientos de información que se dirigen a los operadores para el análisis específico de determinadas conductas en los mercados, la CMT articuló en 1998 un proceso sistemático de obtención de los datos relevantes de todos los operadores en los mercados de referencia, asegurando su tratamiento automatizado, con miras a la recopilación de los datos de fuentes primarias que permitan a la CMT el necesario conocimiento estático y evolutivo de los mercados de servicios de telecomunicaciones.

La disponibilidad de estos datos facilita el desempeño de las distintas funciones que tiene encomendadas la CMT: la elaboración de estadísticas sobre cuestiones relativas al mercado y los operadores, el Informe Anual sobre evolución de la competencia en el mercado, la calificación de operador dominante en los correspondientes mercados y, en general, la adopción de medidas para salvaguardar la libre competencia. Además, permite a la CMT convertirse en el punto de referencia obligado en cuanto a la caracterización de los mercados en el ámbito de su competencia.

En 1999 se ha dado continuidad a la recogida de información cuyo objetivo es la caracterización del sector, mejorando en la medida de lo posible los procedimientos del año anterior.

Se ha procurado que la recopilación de los datos se realice de forma ordenada y sistemática, permitiendo a los agentes presentarlos de una manera eficiente en costes para ellos, y asegurando que cumplan con su obligación de presentación periódica anual a la CMT.

Los datos obtenidos permitirán extraer información relevante acerca de la caracterización y

situación de, entre otros, los siguientes referentes:

1. Agentes intervinientes en cada mercado.
2. Desarrollo de las infraestructuras de telecomunicaciones.
3. Servicio telefónico disponible al público.
4. Servicios de interconexión.
5. Servicio de alquiler de circuitos.
6. Servicios móviles con uso del dominio público radioeléctrico.
7. Grupo cerrado de usuarios y otros servicios de comunicaciones corporativas.
8. Caracterización del servicio de transmisión de datos.
9. Servicio de transporte y difusión de la señal.
10. Servicio de proveedor de acceso a Internet.
11. Servicios audiovisuales.

6.2. Actuaciones de la CMT relacionadas con la declaración de operadores dominantes

Con fecha 3 de junio de 1999 se aprobó la Resolución por la que se establece la relación de operadores que, a efectos de lo previsto en la LGTel, tienen la consideración de dominantes en los mercados de servicios de telefonía fija, servicios de alquiler de circuitos y servicios de telefonía móvil. Así se declara dominante en el mercado de telefonía fija y de alquiler de circuitos a TSOSTESA, ahora TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U. Mientras que en el mercado de telefonía móvil figuran como dominantes TELEFÓNICA SERVICIOS MÓVILES, S.A., y AIRTEL MÓVIL, S.A.

Es preciso destacar que la declaración de dominancia que contiene esta Resolución se hace

según la LGTel y Reglamentos de desarrollo de la misma, a efectos de legislación sectorial y no de derecho de la competencia. Es decir, no es sino la transposición al Derecho español del concepto de operador con peso significativo en el mercado presente en las Directivas comunitarias ⁽¹⁰⁰⁾.

Las consecuencias de esta declaración de dominancia son las siguientes: TELEFÓNICA DE ESPAÑA S.A.U., en cuanto que dominante en los mercados de telefonía fija y de alquiler de circuitos, deberá según el artículo 9 del Reglamento de Interconexión:

1. Facilitar la interconexión en condiciones no discriminatorias, transparentes y fundadas en criterios objetivos.
2. Disponer de una oferta de interconexión de referencia.
3. Ofrecer la interconexión en las centrales de conmutación locales y de nivel superior de conmutación.
4. Facilitar el acceso al bucle de abonado cuándo y en las condiciones que así se determinen.
5. No impedir acuerdos sobre servicios no contemplados en la oferta de interconexión de referencia.
6. Establecer precios transparentes y orientados a costes. Aplicación de un sistema adecuado de contabilidad de costes.
7. Presentar de cuentas separadas de los servicios de interconexión y de los otros servicios prestados por el operador.

Además deberá cumplir con las obligaciones recogidas en el Anexo I de la Orden de Licencias apartados I y II y en los artículos 24, 34 y 38 de la LGTel.

(100) Directiva 97/51/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de octubre de 1997, por la que se modifican las Directivas 90/387/CEE y 92/44/CEE del Consejo y la Directiva 98/10/CE de 26 de febrero de 1998.

(101) Un operador móvil que fuera declarado dominante en el mercado nacional de interconexión, a efectos de las obligaciones de interconexión debería cumplir las obligaciones anteriores 1, 6 y 7.

(102) ME 1999/1421, Resolución de fecha 21 de diciembre de 1999.

TELEFÓNICA SERVICIOS MÓVILES, S.A., y AIRTEL MÓVIL, S.A., deberán cumplir las obligaciones establecidas en el apartado 1 del artículo 9 del Reglamento de Interconexión y en los artículos 24 y 34 de la LGTel.

La determinación de operadores dominantes fue completada por Resolución de 9 de marzo de 2000 que declara operador dominante en el mercado nacional de la Interconexión ⁽¹⁰¹⁾ a TELEFÓNICA SERVICIOS MÓVILES, S.A., según los datos disponibles de 1998.

Por otra parte, la CMT procedió a la apertura de oficio de un expediente que determinara la procedencia, o no, de la declaración de operador dominante en los mercados de servicios de telefonía fija y de circuitos alquilados en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma del País Vasco, a efectos de lo previsto en la LGTel, de la entidad EUSKALTEL, S.A. ⁽¹⁰²⁾ A la vista de lo actuado, el Consejo de la CMT resolvió que no procedía dicha declaración.

6.3. Actuaciones de la CMT en relación con la salvaguarda de las condiciones de la libre competencia y la interdicción de prácticas anticompetitivas

A) Prácticas relacionadas con la comercialización de servicios

a) Expedientes abiertos previa denuncia en materia de provisión de acceso a Internet

En 1998 el proveedor de servicios de Internet (PSI) Nora Internet, S.L., solicitó a la CMT que interviniese debido a que TELEFÓNICA le negó el suministro del servicio CENTREX para poder prestar a terceros servicios de provisión de acceso a Internet con tarifa plana.

La CMT tramitó un expediente al respecto y resolvió que TELEFÓNICA, conforme a la nor-



mativa vigente reguladora del servicio CENTREX (Resolución de la Secretaría General de Comunicaciones de 13 de mayo de 1998) podía negarse a prestar el servicio en cuestión en las condiciones solicitadas por Nora Internet siempre que no se lo prestase en esas mismas condiciones a otros clientes ⁽¹⁰³⁾.

A lo largo de 1999 se han producido una serie de solicitudes de intervención de diversos Proveedores de Servicios de Internet (PSI) CTA e INFONET y de la Asociación de Internet ISOCANDA contra TELEFÓNICA, por presuntas prácticas anticompetitivas del operador dominante (a través de su filial TELEFÓNICA DATA ESPAÑA) consistentes en una discriminación negativa en el servicio de red prestado a los PSIs denunciados, en contraposición al prestado a los PSIs vinculados a TELEFÓNICA (Teleline y TSAI), durante el proceso técnico de migración del antiguo servicio INFOVÍA al servicio INFOVÍA PLUS.

Dichas denuncias dieron lugar a la tramitación del correspondiente procedimiento administrativo por parte de la CMT, en el curso del cual se solicitó la intervención de los Servicios de Inspección Técnica de Telecomunicaciones del Ministerio de Fomento.

La CMT resolvió desestimando dichas denuncias al no quedar acreditado, ni técnicamente ni mediante la constatación de sus efectos en el mercado nacional de PSIs, el presunto trato discriminatorio denunciado ⁽¹⁰⁴⁾.

Por otra parte la entidad BCS Multimedia solicitó la intervención de la CMT al considerar que la gratuidad del servicio de acceso a Internet ofrecida por TELEFÓNICA SERVICIOS Y CONTENIDOS POR LA RED, S.A. (en adelante, TSCR), que presta este servicio bajo la marca comercial TELELINE, suponía un abuso de la posición de dominio de TELEFÓNICA,

S.A., propietaria del cien por cien del capital de TSCR, a la vez que atentaba contra el desarrollo de la libre competencia ⁽¹⁰⁵⁾. En el transcurso de la tramitación del expediente, TSCR remitió un escrito en el cual se comunicaba que había alcanzado un acuerdo con TELEFÓNICA DATA ESPAÑA, S.A. (en adelante, TDE) por el cual esta última retribuiría a TSCR en concepto de tráfico inducido. Tras el análisis de la práctica objeto de la solicitud de intervención y de la documentación aportada, la CMT acordó desestimar la petición de intervención de BCS, dado que el modelo de negocio practicado por TSCR, basado en una remuneración cierta por TDE en función del tráfico inducido, no supone un abuso de posición dominio de TELEFÓNICA. Asimismo, se determinó que cualquier otro operador podría acceder en las mismas condiciones que TSCR a los servicios ofrecidos por TDE, dada la situación de ésta de operador dominante en el mercado de transmisión de datos, y su obligación por tanto de ofrecer servicios a sus clientes análogos a los que prestaba TSCR.

Con posterioridad, la entidad BCS Multimedia solicitó la intervención de la CMT al considerar que la oferta gratuita de ciertos servicios de gestión y diseño de páginas «web» destinadas a la comercialización de productos por parte de TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN, S.A., colocaba a BCS en una situación de indefensión en el mercado ⁽¹⁰⁶⁾. El Consejo de la CMT acordó inhibirse por falta de habilitación competencial.

b) Otros expedientes abiertos en relación con la comercialización de servicios

Por parte del operador de telecomunicaciones por cable CYC (ahora MADRITEL) se denunció la publicidad y oferta conjunta de diferentes productos del Grupo TELEFÓNICA (telefonía básica, acceso a Internet y televisión digital por satélite) como un paquete integrado, de conte-

(103) Expediente n.º ME 63/98, Resolución de fecha 25 de febrero de 1999

(104) Expediente n.º ME 10/99, Resolución de fecha 2 de diciembre de 1999.

(105) Expediente n.º ME 1999/1018, Resolución de fecha 2 de diciembre de 1999.

(106) Expediente n.º ME 1999/1505, con Resolución de fecha 27 de febrero de 2000.

nido similar a la oferta de servicios de los operadores de cable, lo cual podría interpretarse como una práctica anticompetitiva por abuso de posición dominante al establecer una barrera de entrada al mercado de las telecomunicaciones por cable, así como un acto de competencia desleal ⁽¹⁰⁷⁾.

La CMT resolvió ⁽¹⁰⁸⁾ que dicha comercialización conjunta de servicios no era contraria a la libre competencia, por lo que desestimó la solicitud de intervención de MADRITEL.

La Asociación de Operadores de Telefonía de Uso Público de España (AOTEP) se dirigió a la CMT para denunciar la negativa de suministro de puntos de terminación de red (PTR) en la vía pública por parte de TELEFÓNICA, al objeto de que varias empresas asociadas pudiesen instalar y explotar terminales telefónicos públicos de pago (cabinas telefónicas), procediéndose a la apertura del correspondiente expediente ⁽¹⁰⁹⁾.

B) Actuaciones de la CMT en relación con la conducta publicitaria de los operadores

Durante el año 1999 la Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía-FACUA interpuso dos solicitudes de intervención ante la CMT en materia de conductas publicitarias de operadores de telecomunicaciones, denunciando la existencia de prácticas de competencia desleal por publicidad engañosa: una contra la

campaña publicitaria de TELEFÓNICA para promocionar sus descuentos en las tarifas de las llamadas provinciales, interprovinciales e internacionales (adelanto de la hora de entrada en vigor de la tarifa reducida de las mismas) ⁽¹¹⁰⁾; la otra contra la campaña publicitaria de RETE-VISIÓN MÓVIL-AMENA en relación con los descuentos en los precios de las llamadas entre sus terminales durante los fines de semana de los meses de julio y agosto ⁽¹¹¹⁾.

En ambos casos la CMT, siguiendo la doctrina establecida en anteriores asuntos resueltos en 1998 ⁽¹¹²⁾, desestimó dichas solicitudes de intervención al entender que dichas campañas publicitarias no distorsionaban de manera sensible la libre competencia en el mercado, por lo que no había lugar a la intervención solicitada.

C) Actuaciones de la CMT en relación con la moratoria del cable impuesta a TELEFÓNICA

En las anteriormente mencionadas solicitudes de intervención de CYC-MADRITEL se denunciaba ⁽¹¹³⁾ la publicidad y oferta conjunta de diferentes productos del Grupo TELEFÓNICA (telefonía básica, acceso a Internet y televisión digital por satélite) como un paquete integrado, de contenido similar a la oferta de servicios de los operadores de cable, lo cual podría interpretarse como una vulneración de la moratoria de 24 meses a la cual está sujeta TELEFÓNICA para operar en el mercado de las telecomunicaciones por cable.

(107) Expediente n.º ME 70/98, resuelto el 20 de mayo de 1999.

(108) Resolución de fecha 20 de mayo de 1999 al Expediente n.º ME 70/98.

(109) Expediente n.º ME 1999/1416, pendiente de Resolución.

(110) Expediente n.º ME 1999/1089, Resolución fecha 22 de julio de 1999.

(111) Expediente n.º ME 1999/11150, de resolución fecha 3 de septiembre de 1999.

(112) En este sentido la CMT ha puesto de manifiesto reiteradamente que los asuntos relacionados con la publicidad en aspectos diferentes a su incidencia en la libre competencia, así como la defensa de los derechos del consumidor en general, pertenecen a la esfera competencial ajena a las funciones y atribuciones de la CMT, por lo que no le corresponde entrar a analizar supuestos de mera deslealtad publicitaria o de defensa del consumidor, pues las conductas desleales no vulneran «*per se*» los niveles de competencia efectiva en los mercados afectados.

Ahora bien, la intervención de la CMT en materia de competencia desleal sí está legitimada desde el momento en que la conducta en cuestión rebasa el ámbito de la mera deslealtad y tiene un impacto significativo sobre el mercado, perturbando sensiblemente su normal funcionamiento. Esta intervención de la CMT se efectuará no a título principal, como corresponde a los tribunales ordinarios, sino a título incidental, a los efectos de resolver sobre una conducta anticompetitiva provocada por un comportamiento desleal de especial relevancia.

(113) Expedientes n.º ME 70/98, Resolución el 20 de mayo de 1998, y n.º ME 1999/722, pendiente de Resolución.



La CMT resolvió ⁽¹¹⁴⁾ que dicha comercialización conjunta de servicios no infringía la moratoria impuesta a TELEFÓNICA, por lo que desestimaba la solicitud de intervención de CYC-MADRITEL.

D) Actuación de la CMT en relación con el control de operaciones de concentración y de toma de participación

En 1998 la CMT tuvo ocasión de analizar, con objeto de garantizar la prestación en condiciones de libre competencia del servicio de telefonía móvil, la participación simultánea de Grupo Eléctrico de Telecomunicaciones (GET), perteneciente al Grupo Endesa, y de Unión Fenosa de Inversiones (UFINSA), integrada en el Grupo Unión Fenosa, en el accionariado de AIRTEL MÓVIL, S.A., y de RETEVISIÓN MÓVIL S.A. En este sentido, la CMT, en su Resolución de 22 de diciembre de 1998, estableció que de continuar GET y UFINSA en su situación de control en RETEVISIÓN MÓVIL, S.A., deberían comunicar a ésta «la manera en que se producirá su salida del accionariado de AIRTEL, al objeto de que pueda ser aprobada por esta Comisión».

En cumplimiento de la Resolución anterior, el 17 de junio de 1999 GET y UFINSA comunicaron a la CMT que habían formalizado su salida del accionariado de AIRTEL MÓVIL, S.A., mediante la firma de escritura de compraventa de la totalidad de sus acciones al Banco Santander Central Hispano, S.A.

Tras la tramitación del correspondiente procedimiento, y a la vista de la documentación aportada en el mismo, se estimó, por Resolución del Consejo de la CMT de 29 de julio de 1999 que la salida de GET y UFINSA del accionariado de AIRTEL era conforme con las previsiones y el espíritu de la citada Resolución de 22 de diciembre de 1998, dando por cumplida la misma.

E) Actuación de la CMT en relación con la normativa reguladora de las infraestructuras comunes de acceso a los servicios de telecomunicaciones en edificios

El operador de telecomunicaciones por cable CYC (ahora MADRITEL) solicitó la intervención de la CMT a resultas de la práctica de TELEFÓNICA de solicitar permisos a los presidentes de las comunidades de propietarios de varios edificios sitios en la Comunidad de Madrid para sustituir la red de cableado interno de los mismos, vulnerando, a juicio del solicitante, la normativa vigente en materia de infraestructuras comunes de acceso a servicios de telecomunicaciones (ICAT), y en especial del Real Decreto-Ley 1/1998, de 27 de febrero, sobre infraestructuras comunes en los edificios para el acceso a los servicios de telecomunicación, además de dificultar el desarrollo del mercado de las telecomunicaciones por cable ⁽¹¹⁵⁾.

La CMT resolvió desestimar la solicitud por entender que la conducta de TELEFÓNICA no vulneraba la normativa reguladora de las ICAT, y en particular el Real Decreto-Ley 1/1998.

(114) Resolución de fecha 20 de mayo de 1999, expediente n.º ME 70/98.

(115) Expediente n.º ME 65/98, Resolución de fecha 11 de febrero de 1999.

7. ACTUACIÓN DE LA CMT EN MATERIA DE TARIFAS, PRECIOS Y DESCUENTOS

No hubo modificación alguna durante el año 1999 en lo referente al régimen y procedimiento de autorización de las tarifas de los servicios de telecomunicaciones, cuya regulación se ampara en la Disposición transitoria cuarta (sobre fijación de precios y recargo sobre los mismos) de la Ley General de Telecomunicaciones 11/1998.

En la misma se afirma que «la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, previo informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, podrá fijar, transitoriamente, precios, fijos máximos y mínimos o los criterios para su fijación y los mecanismos para su control, en función de los costes reales de la prestación del servicio y del grado de concurrencia de operadores en el mercado».

Por consiguiente, sigue siendo la Comisión Delegada del Gobierno el órgano habilitado no sólo para fijar los precios, sino también para poder establecer criterios para su determinación y los mecanismos para su control. La CMT informará preceptivamente de toda propuesta de establecimiento y modificación de tarifas para su consideración por la citada Comisión Delegada.

No obstante lo anterior, el procedimiento ordinario no ha sido empleado en el presente ejercicio en dos circunstancias especiales, fruto de la aprobación de sendos Reales Decreto-Ley 6/99 y 16/99, de «Medidas urgentes de liberalización e incremento de la competencia y de medidas para

combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones» respectivamente. Los mismos posibilitan eludir la mencionada Disposición Transitoria cuarta y realizar modificaciones tarifarias sin necesidad de su aprobación por la Comisión Delegada ni informe preceptivo por parte de la CMT ⁽¹¹⁶⁾.

Lo antedicho describe el marco legal que encuadra la actuación de la CMT en lo referente a temas tarifarios, si bien cabe aguardar la aprobación de un nuevo marco normativo en el año 2000, tal y como se estipula en el Real Decreto-Ley 16/99 comentado, donde, en su artículo segundo, apartado primero, se afirma que «Se establecerá con vigencia desde el 1 de agosto del año 2000, un nuevo marco regulatorio de precios máximos para los servicios telefónico fijo y de líneas susceptibles de arrendamiento, prestados por TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., basado en un modelo de límites máximos de precios anuales. Este límite máximo anual de precios se determinará, tomando como referencia las variaciones anuales del IPC. El Ministerio de Fomento dictará, previo informe de la CMT, las disposiciones necesarias para el desarrollo y aplicación del citado modelo de regulación de precios».

7.1. Informes al Gobierno

Por lo tanto, y a la espera de la introducción en nuestro país de un modelo cercano al conocido en economía de la desregulación como «*price cap*», la actuación de la CMT se ha atendido a la elaboración de los oportunos Informes preceptivos a los que obliga la ya citada Disposición Transitoria 4.^a de la LGC, en las siguientes materias ⁽¹¹⁷⁾:

(116) Por consiguiente, la CMT no ha informado sobre las tarifas aprobadas en las siguientes Órdenes Ministeriales: de 15 de junio de 1999, por la que se determinan y publican las tarifas de servicio de telefonía móvil automática analógica que presta «TELEFÓNICA SERVICIOS MÓVILES, S.A.», de 23 de junio de 1999, por la que se determinan y publican los precios del servicio telefónico fijo disponible al público en sus ámbitos provincial, interprovincial e internacional de presta TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., de 26 de octubre de 1999, por la que se determinan y publican los precios del servicio telefónico fijo disponible al público en sus ámbitos metropolitano, provincial, interprovincial e internacional de presta TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., y se adaptan a dichos precios los correspondientes a los servicios de inteligencia de red y los del servicio telefónico cursado desde teléfonos de uso público, situados en el dominio público de uso común, prestados por TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., de 9 de diciembre de 1999, por la que se determinan y publican los precios del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento prestado por TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., y de 20 de diciembre de 1999, por la que se determinan y publican los precios del servicio telefónico fijo disponible al público en sus ámbitos metropolitano, provincial, interprovincial e internacional de presta TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A., y se adaptan a dichos precios los correspondientes a los servicios de inteligencia de red y los del servicio telefónico cursado desde teléfonos de uso público, situados en el dominio público de uso común, prestados por TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.

(117) AE: Análisis Económico/SC: Secretario CMT.

A) Año 1999

- Informe preceptivo sobre control de la debida aplicación de **tarifas** a la entidad ALVISE 2000, S.L.
Expediente: AE-04-99.
- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA, S.A., de modificación de los programas de **descuentos** para el servicio telefónico provincial, interprovincial e internacional, denominados «Amigos y Familia Interprovincial Regional», «Amigos y Familia Interprovincial» y «Plan Provincial».
Resolución: 04-02-1999, Expediente: SC-04/99.
- Informe preceptivo sobre **tarifas** para la facilidad de notificación de mensajes depositados en el servicio contestador.
Resolución: 25-02-1999, Expediente: AE-04/99.
- Informe preceptivo sobre la fijación de **tarifa** a los clientes finales por el uso del prefijo 901 70.
- Informe preceptivo sobre programas de **descuentos** para el servicio telefónico metropolitano denominados «Plan Bononet 10 horas noche», «Plan Bononet 50 horas noche», «Plan Bononet 10 horas día» y «Plan Bononet 50 horas día».
- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA, S.A., de aprobación del programa de **descuentos** para el servicio telefónico provincial e interprovincial denominado «Plan Negocio Destino».
Resolución: 04-03-1999, Expediente: SC-07/99.
- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA, S.A., de aprobación del programa de **descuentos** para el servicio telefónico provincial, e interprovincial, denominado «Masterbono Proveedores», dirigido a personas físicas o jurídicas, entre cuyas actividades económicas se encuentre la explotación de terminales de telefonía de uso público.
Resolución: 04-03-1999, Expediente: SC-08/99.
- Informe preceptivo sobre **tarifas** propuestas por TELEFÓNICA para llamadas a la red inteligente de RETEVISIÓN y para llamadas de RETEVISIÓN a la red inteligente de TELEFÓNICA.
Resolución: 18-03-1999, Expediente: AE-06/99.
- Informe preceptivo sobre la aprobación de **propuesta tarifaria** transitoria de los circuitos radiofónicos para los próximos cuatro años, para entidades de radiodifusión.
Resolución: 18-03-1999, Expediente: AE-07/99.
- Informe preceptivo sobre la modificación de **tarifas** para el servicio de información nacional 1003.
Resolución: 25-03-1999, Expediente: AE-08/99.
- Informe preceptivo sobre la aprobación de **tarifas** para las llamadas con tarjeta personal con origen terminal móvil.
AE 09/99.
- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA, S.A., de aprobación del programa de **descuentos** para el servicio básico cursado a través de líneas de acceso básico de la RDSI.
- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA, S.A., de aprobación de **tarifas** para la facilidad de devolución de la última llamada.
Resolución: 15-07-1999, Expediente: SC 1999/1034.
- Informe preceptivo sobre **tarifas** llamadas masivas.
Resolución: 29-07-1999, Expediente: SC 1999/842.

- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA, S.A., de modificación de los programas de **descuentos** «Amigos y Familia Interprovincial» y «Amigos y Familia Interprovincial Regional».

Resolución: 29-07-1999, Expediente: SC 1999/1075.

- Informe preceptivo sobre programa de **descuentos** para el servicio telefónico fijo y RDSI en sus ámbitos provincial, interprovincial e internacional denominado «Plan Ahorro Empresas» de TELEFÓNICA.

Resolución: 29-07-1999, Expediente: SC 1999/1165.

- Informe preceptivo para aprobación de **tarifas** a TELEFÓNICA de «Servicio de acceso múltiple digital a Nx64 Kbit/s con opción de respaldo por RDSI».

Resolución: 29-07-1999, Expediente: AE 1999/1166.

- Informe preceptivo sobre la aprobación de **tarifas** a TELEFÓNICA del programa «Plan Europa 15».

Resolución: 29-07-1999, Expediente: AE 1999/1169.

- Informe preceptivo sobre **tarifas** máximas a TELEFÓNICA para la facilidad de progresión de llamada del servicio de información nacional 1003, y del servicio de información internacional 025.

Resolución: 29-07-1999, Expediente: AE 1999/1183.

- Informe preceptivo sobre solicitud del Ente Público RETEVISIÓN de aprobación de **tarifas** del servicio portador soporte del servicio de televisión digital terrenal.

Resolución: 23-09-1999, Expediente: AE 1999/1337.

- Informe preceptivo sobre propuesta de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., de modificación de **tarifas** de los servicios de inteligencia de red y establecimiento de tarifas para nuevas facilidades de dichos servicios.

Resolución: 10-11-1999, Expediente: AE 1999/1335.

- Informe preceptivo sobre propuesta de TELEFÓNICA de aprobación de **tarifas** del «Servicio T-NEXOdata Parcial».

Resolución: 01-12-1999, Expediente: AE 1999/1336.

- Informe preceptivo sobre solicitud de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., de aprobación de **tarifas** del servicio telefónico EMSAT.

Resolución: 02-12-1999, Expediente: AE 1999/1358.

- Informe preceptivo sobre aprobación de **tarifas** del servicio de cobro revertido automático cursado desde cabinas de TELEFÓNICA.

Resolución: 28-12-1999, Expediente: AE 1999/1609.

- Informe preceptivo sobre **descuentos** TELEFÓNICA denominados «Plan Provincia 60» y «Plan País 30».

Resolución: 28-12-1999, Expediente: AE 1999/1609.

B) Año 2000

- Informe preceptivo sobre los programas de **descuento** de TELEFÓNICA para el servicio telefónico provincial, interprovincial e internacional, denominados «Amigos y Familia Interprovincial» y «Plan Ahorro Empresas».

Resolución: 13-01-2000, Expediente: AE 1999/1659.

- Informe preceptivo sobre el programa de **descuento** de TELEFÓNICA para el servicio telefónico provincial, interprovincial e internacional, denominado «Plan Universal», que refunde los actuales «Megavip», «Plan Negocio Total» y «Plan Negocio Destino».

Resolución: 10-02-2000, Expediente: AE 1999/1658.

- Informe preceptivo sobre programa de **descuentos** para el servicio telefónico fijo y RDSI



denominado «Plan Óptimo» de TELEFÓNICA. Resolución: 17-02-2000, Expediente: AE 1999/1755.

De los informes elaborados durante el ejercicio de 1999 cabría destacar la proliferación de propuestas de planes de descuento presentados por TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., en buena medida fruto del incremento en la competencia vía precios que ha sufrido el mercado de las telecomunicaciones durante su segundo año de liberalización.

Los diversos programas fueron analizados con el objeto de detectar si existían prácticas o condiciones que pudieran entorpecer el desarrollo de la libre competencia en el mercado al que iba destinado el descuento en cuestión. En concreto, se analizó la existencia de prácticas fidelizadoras y de discriminación en precios con carácter anti-competitivo, el cumplimiento del principio de transparencia en precios y otras prácticas que pudieran tener como efecto la exclusión de competidores del mercado, la creación de barreras de acceso al mercado o que pudieran causar grave perjuicio a algún grupo determinado de consumidores.

Es de esperar que, con el advenimiento del nuevo mecanismo de regulación y supervisión de precios del operador dominante, se ralentice e incluso reduzca el número de Programas de descuentos tarifarios que se propongan al mercado.

Por último, también es destacable la elaboración de informes preceptivos que corresponden con la aparición de nuevos servicios:

La CMT informó favorablemente con relación a la ampliación de la oferta de circuitos alquilados con los servicios denominados «NexoData Seguridad» y «NexoData Nx64 Calidad», presentada por TELEFÓNICA, S.A.U. ⁽¹¹⁸⁾, al tiempo que se advertía la aclaración de ciertos aspectos relacionados con la falta de transpa-

rencia de algunos puntos de las condiciones particulares.

7.2. Actuaciones «ex post» en relación con el control de la correcta aplicación de tarifas vigentes para determinados servicios prestados por TELEFÓNICA

EUSKALTEL denunció los acuerdos firmados entre TELEFÓNICA y las Cámaras de Comercio de Bilbao y Álava mediante los cuales las empresas asociadas a dichas entidades serían consideradas como un Grupo Cerrado de Usuarios-GCU y a los servicios telefónicos que consumiesen (tanto en comunicaciones «intra-GCU» como las efectuadas con terceros) se les aplicarían unos precios sensiblemente inferiores a las tarifas aplicables al servicio telefónico disponible al público prestado por la operadora dominante, lo cual, a juicio de la denunciante, vulneraría la normativa sectorial de aplicación en materia de tarifas vigentes para determinados servicios de TELEFÓNICA ⁽¹¹⁹⁾.

La CMT estimó la denuncia de EUSKALTEL, declarando que dichos servicios no podían considerarse realizados en el marco de la telefonía en GCU, y obligó a TELEFÓNICA a retirar dicha oferta y a aplicar las tarifas oficiales a dichos servicios.

Posteriormente RETEVISIÓN y la Agrupación de Operadores de Cable-AOC han denunciado los acuerdos firmados entre TELEFÓNICA y diferentes Asociaciones Empresariales, mediante los cuales las empresas asociadas a las mismas serían consideradas como un Grupo Cerrado de Usuarios-GCU y a los servicios telefónicos que consumiesen (tanto en comunicaciones «intra-GCU» como las efectuadas con terceros) se les aplicarían unos precios sensiblemente inferiores a las tarifas aplicables al

(118) ME 1999/977.

(119) Expediente nº ME 1999/812, Resolución de fecha 16 de septiembre de 1999.

servicio telefónico disponible al público prestado por la operadora dominante, lo cual, a juicio de la denunciante, vulneraría la normativa sectorial de aplicación en materia de tarifas vigentes para determinados servicios de TELEFÓNICA ⁽¹²⁰⁾.

El expediente se encuentra en la actualidad pendiente de resolución.

7.3. Expedientes abiertos previa denuncia en materia de precios del servicio telefónico disponible al público

En materia de precios se procedió al archivo de dos denuncias. Por una parte, EUSKALTEL solicitó la intervención de la CMT con relación a determinadas condiciones de aplicación de los planes de descuento «Bononet» y «Masternet» de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U. ⁽¹²¹⁾. En particular, se solicitaba que tales descuentos se aplicasen con independencia de la titularidad de los números de destino. Ante la retirada por parte de TELEFÓNICA de los citados descuentos, EUSKALTEL desistió de su solicitud de intervención.

Por otra parte, RETEVISIÓN solicitó la intervención de la CMT al considerar que el programa de descuentos para llamadas internacionales «Megavip» de TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., podía suponer un abuso de posición dominante por parte de TELEFÓNICA y su aplicación podía tener efectos particularmente negativos para el desarrollo de la competencia en el sector ⁽¹²²⁾. El Consejo de la CMT desestimó la denuncia al considerar que la relativamente baja cuantía del descuento y el hecho de que se refiera al tráfico internacional, hacían que el programa de descuentos propuesto por TELEFÓNICA no ponía en peligro el mantenimiento del grado de competencia existente en el mercado de servicio telefónico fijo.

En otro orden de cosas, RSL COM solicitó la intervención de la CMT con el fin de determinar la compensación a abonar a CABITEL por la utilización de sus terminales telefónicos sitos en aeropuertos y estaciones de ferrocarril para efectuar llamadas a cobro revertido y fijar las tarifas a pagar por los usuarios que, desde los terminales telefónicos explotados por CABITEL, efectúan llamadas a números cortos y de inteligencia de red de RSL COM ⁽¹²³⁾. El Consejo de la CMT acordó que la forma y el momento en que se concrete el ejercicio del derecho referido era una cuestión que quedaba a la voluntad de las partes negociadoras, sin que procediera intervención alguna de la CMT. En lo referente a las tarifas a pagar por los usuarios que desde los terminales telefónicos explotados por CABITEL hagan uso de los servicios de inteligencia de red y números cortos de RSLCOM, el Consejo se remitió a lo dispuesto en la Resolución adoptada por el Consejo de la CMT con fecha 29 de julio de 1999, en el expediente ME 1999/510, dentro del conflicto de interconexión entre RSL COM y TELEFÓNICA.

(120) Expediente n.º ME 1999/1444, con Resolución de fecha 8 de junio de 2000.

(121) Expediente n.º ME 57/98, con Resolución de fecha 25 de febrero de 1999.

(122) Expediente n.º ME 1999/480, con Resolución de fecha 22 de julio de 1999.

(123) Expediente n.º ME 1999/964, con Resolución de fecha 28 de octubre de 1999.



8. ASESORAMIENTO AL GOBIERNO, AL MINISTRO DE FOMENTO Y A OTRAS INSTITUCIONES

Durante el año 1999 la CMT emitió numerosos informes asesorando al Gobierno y al Ministerio de Fomento, en la misma línea de lo acaecido en años anteriores, en los que esta función de asesoramiento ocupó buena parte de la actividad de la CMT.

Destacan, por el rango normativo de las disposiciones informadas, los informes emitidos con relación al Anteproyecto de modificación de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia (29 de abril) y al Anteproyecto de Ley sobre firma electrónica (3 de junio).

Debe mencionarse igualmente la solicitud de informe de alguna Comunidad Autónoma, que ha solicitado el parecer de la CMT con carácter previo a la adopción de decisiones en el ámbito de su competencia.

Además de los ya indicados con relación a las propuestas de tarifas y programas de descuentos, la relación de informes elaborados es la siguiente:

8.1. Informes sobre Proyectos o Anteproyectos de Real Decreto

- Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de Radiodifusión Sonora Digital Terrenal y Proyecto de Orden por el que se aprueba su Reglamento Técnico (3 de junio).
- Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento que regula el derecho de los usuarios del servicio de televisión a ser informados de la programación a emitir (8 de julio).

8.2. Informes sobre proyectos de Ordenes Ministeriales

- Proyecto de Orden Ministerial por la que se aprueba el pliego de cláusulas de explotación y de bases de adjudicación y se convoca licitación para la adjudicación de una licencia para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la explotación del servicio telefónico móvil disponible al público, para comunicaciones con aeronaves (TFTS) (4 de marzo).
- Propuesta para elaboración de Orden sobre servicio de atención a llamadas de urgencia a través del número telefónico 112 (22 de abril).
- Proyecto de Orden por la que se aprueba el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y de Prescripciones Técnicas y se convoca licitación para el otorgamiento de dos licencias individuales de tipo C2 (8 de julio).
- Proyecto de Orden por la que se designa provisionalmente al Centro de Comunicaciones CSIC REDIRIS, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, como autoridad competente para el registro de nombre de dominio de segundo nivel dentro del espacio público de nombres de dominio de Internet correspondiente a España (24 de junio).
- Proyecto de Orden por el que se modifican las especificaciones técnicas que deben cumplir los sistemas multilínea de abonado destinados a ser utilizados como equipos terminales (22 de julio).
- Proyecto de modificación parcial del Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias (CNAF) (8 de julio).
- Proyecto de Orden por la que se desarrolla el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicaciones en el interior de edificios (29 de julio).
- Proyecto de Orden por la que se regulan las condiciones de calidad en la prestación de los servicios de telecomunicaciones (29 de julio).

- Proyecto de Orden por la que se autoriza la emisión a la entidad adjudicataria de la concesión otorgada por acuerdo de Consejo de Ministros de 18 de junio de 1999, para la prestación del servicio de televisión con tecnología digital terrenal (23 de septiembre).
- Proyecto de Orden por la que se aprueba el Pliego de Cláusulas para la adjudicación de tres licencias individuales de tipo C2 para el establecimiento y explotación de redes públicas fijas de acceso radio en la banda de 26 GHz (30 de septiembre).
- Proyecto de Orden por la que se aprueba el Pliego de Cláusulas para la adjudicación de tres licencias individuales de tipo C2 para el establecimiento y explotación de redes públicas fijas de acceso radio en la banda de 3,4 a 3,6 GHz (30 de septiembre).
- Proyecto de Orden por la que se aprueba el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y de Prescripciones Técnicas para el otorgamiento de cuatro licencias individuales tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la explotación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación (7 de octubre).
- Proyecto de Orden por la que se modifica, en materia de preselección de operador, la Orden de 22 de septiembre de 1998, por la que se establecen el régimen aplicable a las licencias individuales para servicios y redes de telecomunicaciones y las condiciones que deben cumplirse por sus titulares (21 de octubre).
- Proyecto de Orden por la que se establecen las especificaciones técnicas de equipos que se utilizan en distintos sistemas de radiocomunicaciones (18 de noviembre).
- Proyecto de Orden por la que se establece el procedimiento para la publicación de información relativa a las características técnicas de las interfaces de acceso a la red pública de telefonía fija (2 de diciembre).

8.3. Informes sobre propuesta de Resolución de la Secretaría General de Comunicaciones

- Proyecto de Resolución por la que se adjudican recursos públicos de numeración a determinadas provincias (21 de enero).
- Proyecto de Resolución por la que atribuye el número «019» al servicio de información de la Administración General del Estado (18 de marzo).
- Proyecto de Resolución por la que se atribuyen recursos públicos de numeración a los servicios de selección de operador y se liberan ciertos números cortos de tres cifras (3 de junio).
- Procedencia del otorgamiento de una autorización provisional a ESPRIT para prestar el servicio de tránsito de voz nacional e internacional (1 de julio).
- Proyecto de Resolución por la que se atribuyen recursos públicos de numeración al servicio de tarificación adicional en sus modalidades de línea encuesta y tratamiento de llamadas masivas (29 de julio).
- Proyecto de Resolución que modifica la de 2 de abril de 1998 por la que se atribuyen determinados códigos de selección de operador (18 de noviembre).

8.4. Informes requeridos por el Ministerio de Fomento en relación con los modelos de contrato-tipo para la prestación de servicios de telecomunicaciones

La CMT ha emitido los informes sobre modelos de contratos tipo que se relacionan a continuación. En todos ellos se han incluido observaciones tendentes a adaptar los proyectos de contratos a la legalidad vigente en general y, en particular, a la salvaguarda de la libre competencia en el mercado y al beneficio de los usuarios de los servicios.

- Contratos-tipo para la prestación del servicio de telecomunicaciones por cable presentados por las entidades de Telecable Oviedo, S.A., Telecable Gijón, S.A., y Telecable Avilés, S.A. (15 de abril).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telecomunicaciones por cable presentado por Retecal Sociedad Operadora de Telecomunicaciones de Castilla y León, S.A. (22 de abril).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público del mercado empresarial en su modalidad de acceso básico a la red digital de servicios integrados presentados por Valencia de Cable y Televisión, S.A., Cádiz de Cable y Televisión, S.A., Región de Murcia de Cable, S.A., Albacete Sistemas de Cable, S.A., Mediterránea Norte Sistemas de Cable, S.A., Mediterránea Sur Sistemas de Cable, S.A., Cable y Televisión de el Puerto, S.A., Huelva de Cable y Televisión, S.A., y Cable y Televisión de Andalucía, S.A. (29 de abril).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telecomunicaciones para las entidades de Grupo Gallego de Empresas para el Cable-Grupo Cable de La Coruña, S.A., y Grupo Gallego de Empresas para el Cable-Grupo Cable, S.A. (6 de mayo).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público «servicio telefónico fijo de acceso indirecto», presentados por BT TELECOMUNICACIONES, S.A. (13 de mayo).
- Contrato-tipo para la prestación de los servicios de telefonía de acceso indirecto y de los servicios de telecomunicaciones por cable, presentados por de EUSKALTEL, S.A. (20 de mayo).
- Contrato-tipo del servicio de telefonía de acceso directo dirigido a clientes que tengan la condición de empresas o profesionales presentado por LINCE TELECOMUNICACIONES, S.A. (24 de junio).
- Contratos-tipo para la prestación del servicio de telecomunicaciones por cable y de telefonía de acceso directo, presentados por Redes de Telecomunicaciones de Navarra, S.A. y Reterioja, S.A. (9 de septiembre).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público, presentado por RSL Communications Spain, S.L. (4 de noviembre).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público de acceso indirecto, presentado por Global Telesystems (España), S.A.U. (2 de diciembre).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público «Servicio telefónico fijo de acceso directo», presentado por Catalana de Telecomunicaciones Societat Operadora de Xarxes, S.A. (21 de diciembre).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público «Servicio telefónico fijo de acceso indirecto» y «Servicio de acceso indirecto Jazz 1074», presentado por Jazz Telecom, S.A. (21 de diciembre).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público presentado por AXS Telecom España, S.A. (2 de diciembre).
- Contrato-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público «Servicio telefónico de acceso indirecto viadirecto 1057» presentado por Viatel Spain Limited, S.A. (27 de enero).
- Contratos-tipo para la prestación del servicio de telefonía fija disponible al público en la modalidad de acceso indirecto, presentados por RETEVISIÓN, S.A. (20 de enero).

8.5. Informes a las Comunidades Autónomas

- Proyecto de Decreto del Gobierno de La Rioja por el que se regula el procedimiento para la renovación de concesiones de emisoras privadas comerciales de la Comunidad Autónoma (16 de junio de 1999).
- Solicitud de dictamen realizada por el Gobierno de La Rioja acerca de la renovación de una concesión de radio de FM a «Radio Comunitaria, S.A.» (15 de julio de 1999).

9. EJERCICIO DE LA POTESTAD SANCIONADORA

Durante el año 1999 no se ha procedido a la apertura de ningún procedimiento sancionador. Como es sabido, la CMT sólo puede ejercer su potestad sancionadora en los casos de incumplimiento de sus Resoluciones, Circulares o Requerimientos de información.

10. OTRAS FUNCIONES ATRIBUIDAS LEGAL O REGLAMENTARIAMENTE

10.1. Resolución de consultas de los operadores de redes y servicios de telecomunicaciones y de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios

La relación de consultas formuladas por operadores de telecomunicaciones, Asociaciones de consumidores y usuarios y Corporaciones Locales que han sido contestadas por la CMT durante el año 1999 es la siguiente:

- Consulta formulada por RETENA (Redes de Telecomunicaciones de Navarra, S.A.), sobre si está o no capacitado para la instalación, gestión y mantenimiento de cabinas (11 de febrero).
- Consulta formulada en nombre de CANAL VACACIONES, S.A., con respecto al régimen de autorizaciones que puedan ser necesarias para la actividad de explotación de canales de televisión (18 de febrero).
- Consulta formulada por CABLETELCA, S.A., sobre acuerdos de interconexión para operadores con licencia tipo B (4 de marzo).
- Consulta de RSL COM sobre implantación de los puntos de interconexión (11 de marzo).
- Consulta formulada por ESPRIT TELECOM sobre la interpretación del apartado 7.1.3 de la OIR (11 de marzo).
- Consulta formulada por la AOC sobre la normativa aplicable a las relaciones entre operadores de telecomunicaciones por cable (18 de marzo).
- Consulta formulada por COYSISTES, S.L., con relación a determinadas actuaciones de la Delegación de TELEFÓNICA, S.A., en la provincia de Cádiz (25 de marzo).
- Consulta formulada por el Banco Central Hispano Americano, S.A. (BCH) sobre participación accionarial en RETEVISIÓN MÓVIL, S.A. y en AIRTEL MÓVIL, S.A. (8 de abril).
- Consulta formulada por LINCE TELECOMUNICACIONES sobre si la prestación del servicio de tarjetas telefónicas prepago estaría o no amparado por la autorización general de tipo C de la que es titular (20 de mayo).
- Consulta formulada por la AOC sobre la normativa aplicable a los operadores de cable (27 de mayo).
- Consulta de MED TELECOM, S.A., sobre posibilidad de externalizar el servicio de conmutación (3 de junio).
- Consulta de INTERTERMINAL sobre interpretación OIR respecto al tráfico provincial de operadores tipo A (9 de junio).
- Consulta de RSL COM sobre implantación de los puntos de interconexión (9 de junio).
- Consulta formulada por la AOC sobre obligar al operador establecido a implantar soluciones informativas gratuitas del nuevo número telefónico de los usuarios que cambien de operador durante un plazo mínimo de cuatro meses (9 de junio).
- Consulta formulada por UNI2 con relación a ciertas dudas sobre la localización de los puntos de interconexión para cubrir el tráfico intraprovincial (9 de junio).
- Consulta formulada por INTERTERMINAL sobre la negativa de TELEFÓNICA a cursar las llamadas fijo-móvil (9 de junio).
- Consulta de INTERTERMINAL sobre la obligatoriedad o no de firmar acuerdo de interconexión con todos los operadores de telefonía móvil, por haber firmado un acuerdo con uno de los operadores para dar tránsito al resto (9 de junio).

- Consulta formulada por TELEFÓNICA sobre los concursos de concesión de suelo público para uso privativo de instalación de cabinas (15 de julio).
- Consulta formulada por TELEFÓNICA sobre puntos de interconexión operadores Licencia B1 (22 de julio).
- Consulta formulada por el Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria sobre instalación de cabinas telefónicas en suelo de dominio público (9 de septiembre).
- Consulta de EUSKALTEL sobre la aplicación del artículo 4.d) de la Ley 17/1997, de 3 de mayo, y obligaciones contables (28 de octubre).
- Consulta de la Excm. Diputación Provincial de Salamanca sobre la obligación o no de TELEFÓNICA de atender de manera gratuita las peticiones que efectúen municipios carentes de teléfono público de pago (28 de octubre).
- Consulta de ASTEL sobre implementación del procedimiento de preasignación de operador (4 de noviembre).
- Consulta formulada por OLA INTERNET, S.A., sobre precios interconexión con TELEFÓNICA (4 de noviembre).
- Consulta formulada por RSL COM sobre el servicio telefónico fijo y móvil en relación con posible infracción normas competencia por AIRTEL y TELEFÓNICA MÓVILES (11 de noviembre).
- Consulta formulada por MADRITEL, S.A., sobre determinación plazo legal para almacenamiento y tratamiento de datos de carácter personal (25 de noviembre).
- Consulta formulada por ESPRIT TELECOM DE ESPAÑA, S.A., sobre desglose precios servicios interconexión (25 de noviembre).

10.2. Actuación de la CMT en el mercado de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos

La actividad de la CMT en el mercado de los servicios audiovisuales se centró durante 1999 por una parte en el registro de entrada en el mercado de televisión de acceso condicional de nuevos operadores y, por otra, en el estudio de forma conjunta con los agentes de las implicaciones de la implantación de la televisión digital terrenal.

En el área de los servicios telemáticos e interactivos esta actividad destacó por el respaldo a las medidas de autorregulación de las empresas nacionales proveedoras de servicios de acceso a Internet y por el seguimiento del proceso constitutivo de las autoridades mundiales de la «red de redes».

A) Servicios de acceso condicional

Durante el año 1999 se solicitó la inscripción de dos nuevos operadores en el Registro de Operadores de Acceso Condicional: EUSKALTEL, S.A., y MADRITEL, S.A., inscripción que se sustanció mediante Resoluciones de fecha 28 de diciembre de 1999 y 10 de febrero de 2000, respectivamente. Estas inscripciones de operador fueron acompañadas por las correspondientes inscripciones de descodificadores en el Libro Auxiliar de Registro y por la aprobación de los modelos de contratos para formalizar las relaciones jurídicas con los abonados.

En aplicación de lo dispuesto en la Ley 17/1997, de 3 de mayo, por la que se incorpora al Derecho español la Directiva 97/47/CE, de 24 de octubre, del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre uso de normas para la transmisión de señales de televisión y se aprueban medidas adicionales para la liberalización del sector, modificada por el Real Decreto-Ley 16/1997, de 3 de septiembre, el Consejo de la CMT entendió, en ambos casos, y como viene

sucediendo hasta la fecha, que estos operadores no contaban con sistemas de acceso condicional que pudieran ser considerados, por sus características técnicas, como sistemas inmediatamente abiertos y compatibles. No obstante, se consideró procedente la inscripción por cuanto las referidas normas prevén que así suceda cuando el carácter abierto y compatible pueda devenir del acuerdo con otros operadores de acceso condicional, como sucedía en ambos casos.

Los descodificadores registrados como consecuencia de las inscripciones iniciales son los que figuran a continuación, el primero inscrito a solicitud de EUSKALTEL, S.A., y los dos siguientes a solicitud de MADRITEL, S.A.:

- Descodificador marca SAGEM, modelo ICD 3.100 (Resolución de fecha 28 de diciembre de 1999) (EUSKALTEL).
- Descodificador marca ITALTEL, CMT 100 (Resolución de fecha 28 de diciembre de 1999) (MADRITEL).
- Descodificador marca ADVANCED DIGITAL BROADCAST, modelo ABQ 6940 (Resolución de fecha 2 de enero de 2000) (MADRITEL).

Además de estas primeras inscripciones, otros operadores inscritos con anterioridad presentaron durante 1999 aparatos descodificadores que se proponían comercializar, para que quedara constancia de ellos en el Libro Auxiliar. Así, a solicitud de Canal Satélite Digital (CSD) se inscribió el descodificador que figura en primer lugar de la siguiente relación y a solicitud de Distribuidora de Televisión Digital, S. A. (Vía Digital) los tres siguientes:

- Marca PHILIPS, modelo DSX 6070/16 A (Resolución de 29 de julio de 1999) (CSD).
- Marca EHOSTAR, modelo 8100 (Resolución de 23 de septiembre de 1999) (Vía Digital).

- Marca EHOSTAR, modelo 9050 (Resolución de 23 de septiembre de 1999) (Vía Digital).

- Marca THOMPSON, modelo DSI 22 VIA (Resolución de 23 de septiembre de 1999). (Vía Digital).

Por último, en cumplimiento de la obligación legal de aprobación de los modelos de contrato a celebrar con los abonados, la CMT dictó las correspondientes Resoluciones para la aprobación de los contratos siguientes:

- Contrato a suscribir entre Canal Satélite Digital, S.L., y hoteles, clínicas u hospitales (recepción de canales de televisión en los receptores de las habitaciones), aprobado por Resolución de 27 de mayo de 1999.
- Modificación del modelo de contrato a suscribir entre Canal Satélite Digital, S.L., y los usuarios para el uso de descodificadores y prestación del servicio de televisión digital mediante acceso condicional, aprobado por Resolución de 28 de diciembre de 1999.

B) Televisión digital terrenal

Respondiendo a la preocupación manifestada por los propios operadores y difusores del sector audiovisual sobre las implicaciones del paso hacia la televisión digital terrenal, la CMT reunió el 30 de septiembre a representantes de todos los agentes implicados tanto en la televisión en abierto, pública y privada, como en la televisión de pago, analógica y digital, por cable y por satélite.

La convocatoria se realizó en el mismo espíritu que los capítulos del audiovisual, es decir, para mantener un estrecho contacto con los agentes del mercado, pero se diferenció de aquellas otras reuniones en el hecho de que mientras que en los capítulos se trataba de crear un foro para la autorregulación en materias para las que la CMT no tenía atribuidas competencias, en este caso, por el contrario, podía intervenir en virtud de lo establecido en las Leyes 12/1997 y 17/1997.

Entre las principales cuestiones que se identificaron en aquella reunión y en posteriores encuentros con los operadores destacan las implicaciones en lo que se refiere a la codificación y decodificación de la señal por el uso compartido de un canal múltiple y a las previsiones del uso del interfaz de programación de aplicaciones (API) y de las guías electrónicas de programación (EPGs). También se presentó como tema destacado la implantación del proyecto europeo del Grupo DVB sobre el estándar Multimedia Home Platform (MHP).

C) Servicios telemáticos e interactivos

Durante el año 1999 la actuación de la CMT en el mercado de los servicios telemáticos e interactivos, y en especial Internet, se centró en el estudio y seguimiento de este mercado emergente y poco regulado.

El funcionamiento de Internet desde sus orígenes se ha sustentado en la aceptación voluntaria de normas abiertas establecidas por consenso de expertos, caracterizándose por la falta de normativa legal dado el carácter plurinacional de la red. De ahí la importancia de fomentar códigos de conducta y autorregulación entre los agentes del sector que sirvan para mejorar el funcionamiento de los servicios que se ofrecen en la red y proteger a los usuarios. La actuación de la CMT durante 1999 estuvo encaminada a apoyar y promover este tipo de códigos.

El 14 de abril de 1999 la Asociación de Autocontrol de la Publicidad presentó el Código de Conducta Publicitaria de Internet con la colaboración de la CMT. La publicidad en Internet tiene un papel creciente en los servicios que a través de la red Internet se prestan, por lo que la aceptación de este código supone un primer paso para el establecimiento de normas generales para el desarrollo de esta actividad en Internet, promoviendo la confianza del público en Internet, concretando normas para servicios como el correo electrónico, los servicios de charlas interactivas y foros de discusión.

El 14 de diciembre de 1999 se presentó en la sede de la CMT el Código de deontología profesional de las empresas proveedoras de servicios de Internet de ASIMELEC.

El Código Deontológico es una declaración que supone el respeto de unas normas esenciales para el buen comportamiento por parte de las empresas proveedoras de servicios de Internet y que promueve la libertad de expresión y de prensa, dentro del correcto uso de las tecnologías.

Las empresas firmantes del Código se comprometen a no utilizar cualquier información que crean falsa o engañosa, empleando siempre publicidad recta y legal en los servicios que ofrecen. Secundan también el mantenimiento del secreto profesional, la promoción del acceso a Internet para personas discapacitadas, la abstención de cualquier práctica de competencia desleal y, en definitiva, la preservación de la calidad de los servicios prestados, potenciando su mejor conocimiento, informando a las Autoridades de cualquier violación que tengan noticia y contribuyendo a la ejecución de las resoluciones, y a la aplicación de las sanciones oportunas.

Otra de las actuaciones de la CMT en el sector de Internet fue el seguimiento del proceso constitutivo de la corporación que administrará los recursos de Internet en el mundo, protocolos, direcciones IP y nombres de dominios. La corporación ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers) ha mantenido durante el año 1999 un proceso constitutivo cuyo valor fundamental ha sido la posibilidad de que todos los países interesados participen en la toma de decisiones, algo que hasta la fecha recaía en la administración de Estados Unidos. Destaca el papel que la Comisión Europea ha desarrollado en esta etapa para asegurar la presencia europea en los distintos órganos ejecutivos de la corporación. La actuación de la CMT en este proceso ha sido doble:

- Por una parte asegurar la presencia española en los foros de discusión de ICANN y apoyar la actuación que la Comisión Europea ha desarrollado al respecto.

- Por otra parte informar a los agentes españoles interesados (operadores de telecomunicaciones, proveedores de servicios de Internet, registradores de dominios, el registro de dominios bajo «.es», usuarios, asociaciones de operadores, etc.) de la importancia del proceso y de la necesidad de que éstos participen directa o indirectamente en este proceso. En este sentido la CMT convocó el 12 de julio de 1999 a una treintena de estos agentes para informarles de cuál había sido el proceso llevado a cabo hasta ese momento y de cuáles eran las claves para el futuro cercano.

10.3. Otras actuaciones de la CMT

Además de informar los proyectos normativos en materia de servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos a solicitud preceptiva del Ministerio de Fomento, se ha informado a petición de la Comunidad Autónoma de La Rioja en las siguientes materias;

- Proyecto de Decreto por el que se regula el procedimiento para la renovación de concesiones de emisoras privadas comerciales del Gobierno de La Rioja.
- Renovación a RADIO COMUNITARIA, S.A., de la emisora de FM y solicitud de convalidación de transmisión de concesión presentado por UNIPREX, S.A.

En el contexto de la radio la CMT siguió en estrecho contacto con el Foro de la Radio Digital con el objeto de estar presente en el análisis del nuevo escenario que se va a derivar como consecuencia de las licencias de radio digital.

Hay que reseñar también los convenios de colaboración suscritos con Sofres e Infoadex y la prórroga automática del convenio con la AIMC, a fin de obtener los datos y la información que precisa la CMT para conocer este sector, así como las múltiples reuniones mantenidas con los operadores y agentes del sector y aquellas celebradas expresamente como puntos de encuentro para el debate en materias tales como la prestación del servicio de subtítulos para personas sordas o con discapacidades auditivas.

Por otra parte continuaron las reuniones con otros sectores implicados en la cadena de valor del audiovisual como es la producción representada en FAPAE y las sociedades de gestión de derechos (EGEDA) o el mercado de la publicidad (Asociación Española de Anunciantes).

En relación con la elaboración de informes hacia el exterior la dirección de Audiovisual informó y corrigió el estudio IDATE sobre el mercado de la televisión digital en Europa para la Comisión de la Unión Europea. En 1999 se publicó en la página web de la CMT el documento «Organismos reguladores independientes del sector audiovisual europeo».

IV. La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el ámbito internacional

IV. La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en el ámbito internacional

En 1999 la CMT ha continuado la actividad internacional iniciada durante el año anterior. La realidad europea e internacional del proceso de liberalización de los mercados de telecomunicaciones se revela como global a medida que se va incrementando el grado de competencia en el sector de los mercados de comunicaciones, por otra parte en claro proceso de convergencia tecnológica.

Los reguladores se ven obligados a estar al tanto de los últimos desarrollos regulatorios y de mercado para asegurarse una toma de decisiones informada y en sintonía, cuando es posible, con su entorno.

Es importante que los reguladores europeos, conociendo de primera mano el estado de los mercados, hagan un esfuerzo (en todos los ámbitos posibles) de coordinación de actuaciones y cooperación, con el objetivo de construir un mercado europeo. Para ello, la CMT participa activamente en el ámbito de la Unión Europea. Por un lado, en sus relaciones directas con el trabajo e iniciativas de las instituciones europeas; por otro, en los trabajos y actividades del Independent Regulators Group (IRG). Durante el año 1999 la actividad de la CMT en las dos citadas vertientes se ha intensificado, consolidándose sustancialmente su posición.

Internacionalmente, la CMT ha mantenido su atención dirigida hacia los reguladores latinoamericanos y sus mercados. En este ámbito, la CMT ha intentado también coordinar sus actividades con las de la Comisión Europea. Es objetivo prioritario de la CMT ser cauce en las relaciones entre los reguladores europeos y los latinoamericanos, para que se puedan intercambiar experiencias y criterios entre ambos continentes y fomentar actividades para la cooperación y el acercamiento.

Para desempeñar apropiadamente las funciones que el ordenamiento jurídico otorgó en su día a la CMT, ésta ha fomentado también su presencia internacional en foros del ámbito de lo audiovisual y de los servicios telemáticos e interactivos.

1. EUROPA

A) Grupo de Reguladores Independientes (IRG)

Durante 1999 el IRG ha confirmado el proceso de consolidación que se produjo en 1998. Durante el pasado año ha incrementado su actividad de forma notable, convirtiéndose en un relevante punto de referencia europeo. El incremento en la cantidad y la calidad de la actividad del IRG ha puesto de manifiesto el fuerte grado de compromiso por parte de sus miembros al trabajo del Grupo. Esto se ha traducido en interesantes debates en el seno de los grupos de trabajo establecidos para analizar temas específicos, e importantes intercambios de información y de experiencias regulatorias.

El IRG celebró durante el año pasado tres reuniones plenarias de Presidentes: La primera, de carácter extraordinario, tuvo lugar en Holanda en el mes de enero, con el objetivo de analizar y discutir el tema del desempaquetamiento del bucle local. La segunda y tercera reuniones de Presidentes, de carácter ordinario, responden al calendario fijado por el IRG para sus reuniones de alto nivel. Estas se convocaron en abril, en Londres, y en octubre, en Zurich, respectivamente.

En las reuniones de carácter ordinario de Presidentes se trataron temas importantes, como la regulación y el estado de las redes virtuales móviles, la competencia en el segmento local, la apertura del bucle de abonado y situación del UMTS. La revisión del marco regulador europeo de las telecomunicaciones ha merecido especial atención en el trabajo del IRG, estableciéndose un grupo de trabajo específico para su estudio y análisis con la intención de adoptar una posición común con la que dar una respuesta al proceso de consulta formalmente abierto por la Comisión Europea en octubre de 1999.

Se discutieron además los informes presentados por los grupos de trabajo específicos sobre análisis de costes, interconexión transfronteriza, confidencialidad de la información y su intercambio y poder significativo de mercado.

a) Revisión del marco regulador europeo de las comunicaciones

Directivas fundamentales en el conjunto de la regulación europea de las telecomunicaciones disponen que el funcionamiento de las mismas será revisado a finales del año 1999 (ONP Marco y líneas alquiladas, interconexión, telefonía básica...). Al mismo tiempo, otros instrumentos de política comunitaria incluyen revisión de su estado para el año 1999 (Recomendación Comisión Europea sobre precios de interconexión, etc.).

La Comisión Europea, preparando la citada revisión, abrió formalmente, con la adopción de una Comunicación, un proceso de consulta. En ella plantea una serie de cuestiones entre las que se podrían destacar como temas centrales el debate sobre mantenimiento de regulación específica frente a aplicación del derecho de defensa de la competencia, la inclusión en el proceso de revisión del debate abierto por el Libro Verde sobre Convergencia, el ámbito de aplicación del concepto de Servicio Universal, la simplificación y armonización de los regímenes de licencias, la gestión de recursos escasos, la interconexión y acceso a las redes, el acceso al usuario final y los aspectos institucionales.

En general, la Comisión Europea insiste en la necesidad absoluta de conseguir un marco regulador que estimule el desarrollo y la innovación tecnológicos y que, siendo tecnológicamente neutral, sea previsible, flexible, abierto, estable y en consonancia con desarrollos legislativos al nivel global (reforma del Acuerdo GATS).

Teniendo en cuenta la importancia del ejercicio de la revisión del actual marco regulador europeo, el IRG acordó establecer un grupo de trabajo que hiciera los trabajos previos de análisis con el objetivo de preparar la posición común del IRG. Los reguladores miembros del IRG consideraron importante contribuir a este proceso de consulta con la experiencia obtenida en la aplicación del actual marco regulador. La contribución del IRG se centra en comentarios

en siete grandes temas: la aplicación de principios y objetivos regulatorios y la utilización del «*soft law*» (124); la determinación de los niveles de intervención regulatoria «*ex ante*»; la interconexión y el acceso a las redes; la implementación de la obligación universal; el régimen de licencias deseable; la necesidad de proteger los intereses de los consumidores y usuarios, y los aspectos institucionales.

b) Desempaquetamiento del bucle de abonado

La apertura del bucle de abonado puede ser de gran importancia para el desarrollo de la competencia en el segmento local de la telefonía fija, así como para el desarrollo de los servicios de alta velocidad de Internet. Así lo considera la Comisión Europea en sus últimas Comunicaciones.

Teniendo en cuenta la importancia de este tema, a principios de 1999 se convocó una reunión de Presidentes en Holanda para tratar el tema del desempaquetamiento del bucle de abonado. El IRG ya había trabajado durante todo el año 1998 por medio de intercambios de información y discusiones informales sobre este tema.

La reunión plenaria decidió establecer un grupo de trabajo específico para estudiar aquellos temas de común entendimiento que permitieran llegar a la adopción de soluciones comunes. Así mismo, se consideró también importante el llegar a la comprensión de las razones que estaban detrás de las posibles divergencias nacionales. Tras unos trabajos preliminares del grupo, se decidió incidir en los temas relacionados con los estándares y precios y análisis de costes para el bucle local.

El grupo de trabajo está también estudiando el documento de trabajo de la Comisión Europea y analizando la posibilidad de adoptar una respuesta común.

c) Confidencialidad

El incremento de trabajo y actividad en el seno del IRG ha seguido poniendo de manifiesto la necesidad del grupo de solventar los problemas que sus miembros encuentran a la hora de intercambiar cierto tipo de información.

El trabajo del grupo «*ad hoc*» del IRG se centró durante el último año en identificar los obstáculos legales existentes en las legislaciones nacionales para el intercambio de información confidencial, la identificación de lo que se entiende por información confidencial y la manera de solventar los problemas de transmisión de información entre los reguladores.

Se han buscado soluciones que pasan por una interpretación de ciertas disposiciones de las Directivas comunitarias que permitan ese necesario intercambio de información, una modificación de ciertas disposiciones legales nacionales y/o el desarrollo de un acuerdo entre las partes que asegure un trato armonizado de la información confidencial por parte de todos los reguladores miembros del IRG.

d) Interconexión transfronteriza

El sistema de tasas contables que rige la interconexión transfronteriza quebró en parte al liberalizarse los mercados y aparecer nuevos operadores. Tres son entonces los aspectos a considerar: en primer lugar, el regulador de un Estado miembro debe asegurarse de que no se produce un trato discriminatorio por parte del operador establecido hacia los nuevos entrantes que operan en países fronterizos; además, comprobar que las tasas contables, que no están necesariamente orientadas a los costes, no supongan una barrera excesiva de entrada a los nuevos operadores. Y finalmente que las posibles bajadas en los precios de interconexión repercutan en el usuario final.

(124) Bajo el término «*soft law*», se definen instrumentos legales no vinculantes como Recomendaciones y/o el uso de la autorregulación.

Al objeto de analizar la situación en Europa, el IRG preparó un cuestionario común, que fue enviado a todos los operadores establecidos en los distintos países. Con él se pretendía ilustrar la situación coyuntural y la evolución de los últimos meses. A partir de las respuestas obtenidas y del trabajo de un grupo establecido al efecto, el IRG aprobó en marzo una posición común en la que, de forma resumida, se reflejan las siguientes conclusiones (el texto completo puede encontrarse en Internet www.cmt.es):

- El IRG constata que la mayor parte del tráfico transfronterizo se sigue realizando bajo el régimen de tasas contables, pero que dichas tasas se están reduciendo sensiblemente, lo que evidencia que los mecanismos del mercado están comenzando a actuar.
- Los operadores establecidos están haciendo provisiones para terminar el tráfico transfronterizo de los nuevos operadores.
- El IRG concluye que, si bien el mercado del tráfico transfronterizo está desarrollándose lentamente, no parecen existir barreras artificiales de entrada y, en consecuencia, no existe la necesidad de una acción inmediata de los reguladores en estos momentos. El IRG, no obstante, continuará vigilante sobre la evolución futura.

e) IRGIS

El IRG está embarcado en un ambicioso proyecto cuya realización permitirá contar con una herramienta informática compartida. El proyecto final necesita unos previos de cumplimiento de objetivos en tres fases: establecer una herramienta de búsqueda integrada, crear una nueva website en situación de prácticas, e incorporar medidas de seguridad antes de dar luz verde a la operación completa del IRGIS.

f) Acciones del IRG hacia países PECOS (125): Polonia

En respuesta al llamamiento realizado a los reguladores independientes por la Comisión Europea, el IRG envió una delegación a Polonia en los primeros meses de 1999. Las autoridades polacas, en proceso de adhesión a la Unión Europea, querían conocer las experiencias en el proceso de liberalización del sector, las de la regulación e implementación del servicio universal en España, las de regulación de los acuerdos de interconexión, las de competencias y el ejercicio de las mismas, así como los mecanismos de cooperación entre los reguladores. La CMT participó activamente en esta delegación.

B) Unión Europea

La CMT ha afianzado durante el año pasado sus relaciones con las instituciones europeas, en particular con la Comisión Europea. La comunicación entre la CMT y la Comisión Europea es fluida y constante, y facilita el entendimiento recíproco, el anticipo de temas y sus soluciones, y la toma de decisiones informadas.

La CMT ha contribuido al «Quinto informe de implementación del paquete regulatorio» publicado por la Comisión Europea el año pasado. La CMT aportó los datos que le fueron requeridos sobre la situación de mercado. El citado informe pone de manifiesto la importancia de los pasos dados en el mercado español para la materialización efectiva de la liberalización del mercado.

La CMT ha participado también, en su competencia como regulador, y en coordinación con el Ministerio de Fomento, en los trabajos de los Comités ONP y de Licencias.

(125) PECOS es una denominación para los Países de Europa Central y Oriental: agrupa a los 11 países que aguardan su entrada en la Unión Europea, en primera o en segunda fase. Además de Albania, Bulgaria, Chequia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y Rumanía se incluyen los 3 países bálticos de la antigua URSS: Estonia, Letonia y Lituania.

Fuente: Cartographic and Geographic Information Management GISCO 95. EUROSTAT. (Servicio cartográfico de la UE).

a) Investigación sectorial sobre líneas arrendadas

La Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea inició, en el mes de noviembre, una investigación sectorial sobre el estado de la provisión y precios de las líneas arrendadas. Esta investigación específica forma parte de una iniciativa más amplia en la que también se analizan el estado de la itinerancia móvil y el acceso al bucle de abonado. La Comisión Europea puede iniciar este tipo de investigaciones siempre que considere que se pueden estar produciendo prácticas anticompetitivas en el mercado común.

La Comisión Europea constató que, a pesar del establecimiento de competencia por nuevos entrantes, los precios de las líneas arrendadas continuaban siendo altos. Apuntó al hecho de que las diferencias entre las tarifas nacionales y las transfronterizas excedían de un 120 % en todos los Estados miembros, llegando, en algunos casos, a unas diferencias del 500 %. Así mismo, la Comisión Europea ha recibido quejas informales por tratos discriminatorios en precios, retrasos en la provisión de un servicio de calidad, etc. La investigación que abrió tenía por objetivo identificar si las prácticas y los precios en el sector de las líneas arrendadas constituían una violación del Derecho general de la competencia europeo.

Para completar esta investigación sobre las líneas arrendadas, la Dirección General de la Competencia envió unos cuestionarios a las autoridades nacionales. La CMT contribuyó a esta investigación con la aportación de los datos de mercado necesarios.

b) Comité de alto nivel de administraciones nacionales y reguladores

El Comité de alto nivel se reunió en tres ocasiones en el año 1999. La primera reunión se celebró, en febrero, en Bonn, la segunda, en junio, en Bruselas y la tercera, en octubre, en Helsinki. A la invitación recibida para asistir a las

mismas la CMT respondió positivamente y participó de forma activa en todos los debates y discusiones.

Se trataron temas centrados en la revisión del marco regulador, el acceso de proveedores de servicios a las redes, los derechos de itinerancia («*roaming*») de los operadores UMTS, asuntos de acceso a Internet y la consecución de condiciones comparables de acceso a los mercados para los nuevos entrantes.

2. LATINOAMÉRICA

La CMT ha mantenido durante el año 1999 una activa relación con los países latinoamericanos. Estas relaciones de cooperación han cristalizado en numerosos intercambios de información, contactos informales, visitas formales y participación en eventos organizados por la Unión Europea.

Hay que destacar la participación del Presidente de la CMT en la celebración del primer encuentro de telecomunicaciones UE-Mercosur; la contribución de los Servicios de la CMT a los proyectos legislativos de Bolivia en materia de telecomunicaciones, en general, e interconexión, en particular; y la participación en la conferencia internacional organizada por el regulador colombiano, CRT.

A) I Encuentro de Telecomunicaciones UE-Mercosur

El I Encuentro de Telecomunicaciones entre la Unión Europea y los países integrantes de Mercosur tuvo lugar en Buenos Aires en junio de 1999. El estrechamiento de las relaciones entre los países de la Unión Europea y los de Mercosur en materia de telecomunicaciones puede considerarse un tema de gran trascendencia política y económica. En este marco, la convocatoria congregó como ponentes y asistentes a reguladores, operadores y proveedores de servicios y equipos.

La Unión Europea estuvo representada por el Sr. Verrue, Director General de la Dirección General de la Sociedad de la Información de la Comisión Europea, y los Presidentes de algunos reguladores de la Unión Europea, como el Sr. Nazaré, Presidente del regulador portugués (ICP), y el Presidente de la CMT de España, Sr. Vázquez Quintana.

En el encuentro se debatieron temas sobre el marco regulatorio de las telecomunicaciones en general, y en particular, sobre convergencia, comercio electrónico, sistemas móviles de terce-

ra generación y los relacionados con estandarización y normalización.

B) III Conferencia Internacional de Telecomunicaciones

La Comisión de Regulación de Telecomunicaciones de Colombia (CRT) celebró su conferencia anual durante el mes de julio. Esta conferencia, que en años anteriores trató temas relacionados con el reto de la apertura del mercado a la competencia y con la interconexión, se centró en su última edición en «Competencia y mercado, realidad y futuro».

La CMT fue invitada a participar en el foro sobre comercio electrónico y aportó su experiencia como regulador. La ponencia en que la que participó la CMT incluía a los reguladores americano (FCC), francés (ART) y británico (OFTEL), actuando como moderador un Comisionado del regulador colombiano (CRT)

C) Reunión con la Superintendencia de Telecomunicaciones de Bolivia

La CMT respondió a la petición de comentarios del regulador boliviano sobre sus proyectos legislativos en materia de interconexión. Representantes de la CMT se reunieron con sus homólogos bolivianos y durante la jornada se comentaron los temas que desde la experiencia del regulador español han sido considerados relevantes en el sector. También se explicó el papel jugado por la CMT en la regulación del mercado desde su liberalización.

3. OTRAS RELACIONES INTERNACIONALES

La CMT ha intervenido en otros foros internacionales que requirieron su presencia y atención. Ha participado, en coordinación con el Ministerio de Fomento, en el Comité Europeo de Asuntos Regulatorios de Telecomunicaciones (ECTRA), tanto en los grupos de trabajo como en las reuniones plenarias.

Dadas las competencias de la CMT en relación con los servicios audiovisuales, interactivos y telemáticos, ésta ha tomado parte, en principio como observador, en una reunión del Grupo de Reguladores Europeos de Audiovisual (EPRA).

El EPRA es un foro para la discusión, propuesta de soluciones e intercambio de información relativa a la regulación sobre medios de comunicación (televisión y radio). Los miembros de la EPRA son autoridades reguladoras que tienen al menos una de las funciones previstas por los estatutos de la EPRA: licencias de radio y/o servicios de televisión, competencia reguladora, control de programas (televisión y/o radio) e imposición de sanciones.

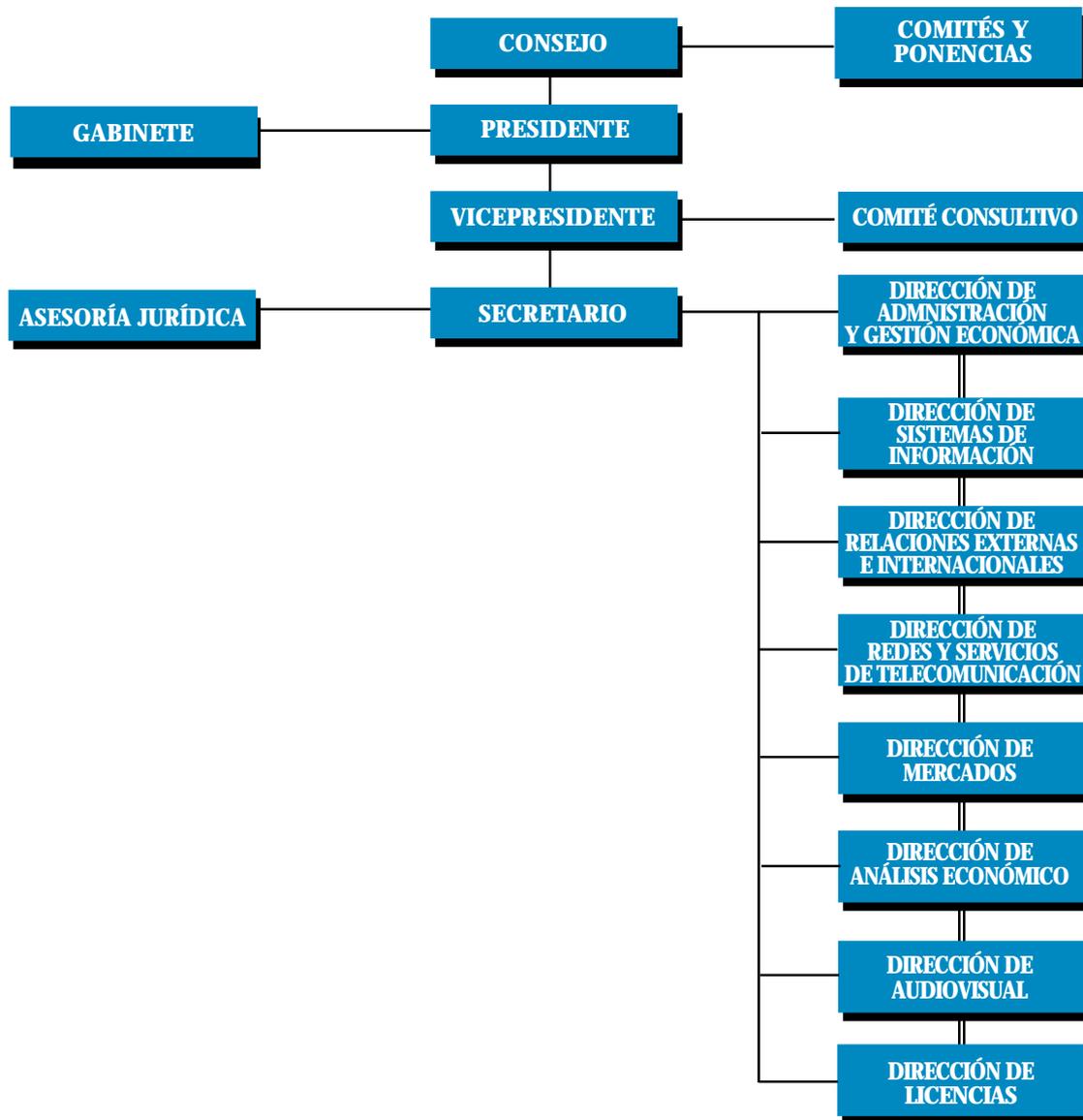
V. Organización y Estructura de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

V. Organización y estructura de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

1. ORGANIZACIÓN

1.1. Órganos de la CMT

Los órganos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones son los establecidos en el Reglamento aprobado por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, así como los que se determinaron en el Reglamento de Régimen Interior aprobado por Orden de 9 de abril de 1997.



A) El Consejo

El Consejo de la CMT tiene establecida su composición en el Real Decreto-Ley 6/1996, de 7 de junio, de Liberalización de las Telecomunicaciones, cuyo artículo 1.º Tres determina que la CMT estará regida por un Consejo compuesto por un Presidente, un Vicepresidente y cinco Consejeros.

El nombramiento, cese y separación, y el estatuto de los miembros del Consejo de la CMT se rigen por dicho Real Decreto-Ley y por el Reglamento de la CMT. Todos los miembros del Consejo son nombrados por el Gobierno, mediante Real Decreto adoptado a propuesta del Ministro Titular del Departamento.

La Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, en su artículo 1.º Tres, **amplió el número** de Consejeros a siete.

Las funciones del Presidente, Vicepresidente y Consejeros fueron reguladas inicialmente, por el Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, aprobado por el Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre, y posteriormente desarrolladas por el Reglamento de Régimen Interior de la CMT aprobado por Orden de 9 de abril de 1997.

a) Modificaciones en el Consejo de la CMT en 1999

En el artículo 1.º Tres.4 de la Ley 12/1997 de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, se determina que los cargos de Presidente, Vicepresidente y Consejeros se renovarán cada seis años, pudiendo los inicialmente designados ser reelegidos por una sola vez.

La Disposición transitoria cuarta de la misma Ley 12/1997 establece que el primer mandato del Vicepresidente y de tres de los Consejeros durará tres años. A estos efectos, el Consejo de la CMT **«determinará por sorteo quién de ellos ha de cesar transcurrido el plazo de tres años desde la designación de los Consejeros de la CMT primitivamente nombrados»**.

Según estas previsiones, durante 1999 se concretaron las siguientes modificaciones en el seno del Consejo de la CMT:

El Real Decreto 1849/1999, de 3 de diciembre, dispuso el cese de:

D. Florenci Bach i Monserrat, Vicepresidente (permaneciendo en funciones).
D. Miguel Ángel Feito Henández, Consejero.
D. José Montes Fernández, Consejero.

El Real Decreto 1850/1999, de 3 de diciembre, dispuso el nombramiento como Consejeros de la CMT de:

D. Luis Bermúdez Odriozola.
D. José Pascual González Rodríguez.

Con fecha 17 de diciembre, el BOE publica una subsanación a este Real Decreto que se redacta del siguiente modo:

«Se nombran Consejeros miembros del Consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones a las siguientes personas:

D. Luis Bermúdez Odriozola, en sustitución de D. José Montes Fernández.
D. José Pascual González Rodríguez, en sustitución de D. Miguel Ángel Feito».

El Real Decreto 1851/1999, de 3 de diciembre, renovó el mandato del Consejero:

D. Ignacio Miguel Fernández García.

Así pues, en fecha 31 de diciembre de 1999, el Consejo de la CMT estaba compuesto por:

D. José M ^a Vázquez Quintana	Presidente
D. Florenci Bach i Monserrat	Vicepresidente
D. Luis Bermúdez Odriozola	Consejero
D. ^a Gloria Calvo Díaz	Consejero
D. Ignacio Miguel Fdez. García	Consejero
D. José Pascual González	Consejero
D. Reinaldo Rodríguez Illera	Consejero
D. Juan José Zubeldia Peral	Consejero

B) El Presidente

El Presidente de la CMT, D. José M.^a Vázquez Quintana, lo es también de su Consejo, y de los comités especializados a los que se refiere el artículo 43 del Reglamento de la CMT y el artículo 8 del Reglamento de Régimen Interior de la CMT.

C) El Vicepresidente

El Vicepresidente de la CMT ejerce las competencias que el Presidente o el Consejo le deleguen expresamente con los límites señalados en el artículo 3.2 del Reglamento de Régimen Interior de la CMT. Durante 1999 ha ocupado el cargo D. Florenci Bach i Monserrat.

D) El Secretario

La Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, determina, en su artículo 1.Tres.3, que el Consejo deberá designar un Secretario no Consejero, que actuará con voz pero sin voto.

Las competencias del Secretario del Consejo vienen establecidas por el Reglamento de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (art. 40).

El Secretario lo es del Consejo y de los restantes órganos colegiados de la CMT. Tiene, además de las atribuciones establecidas en el artículo 25, la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, las que le asigna el Reglamento de Régimen Interior de la CMT (art. 7.1): entre otras, función de asesoramiento al Consejo y la jefatura inmediata y coordinación de los Servicios de la CMT.

El nombramiento de D. Luis Bermúdez Odriozola, por Real Decreto 1850/1999 de 3 diciembre como Consejero de la CMT, supuso su cese como Secretario, puesto que desempeñaba desde 1997.

Como está previsto en el artículo 7.2 del Reglamento de Régimen Interior de la CMT, la

Jefe de la Asesoría Jurídica, D.^a Lucía Aguilera Pérez, asumió la sustitución por vacante del titular de la Secretaría de la CMT hasta el día 13 de enero del año 2000, fecha de nombramiento del nuevo Secretario: D. José Giménez Cervantes.

E) Los Servicios de la CMT

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 11.1 del Reglamento de Régimen Interior y en ejecución de lo dispuesto por el artículo 2.2 del Reglamento de la CMT, la institución, para su adecuado funcionamiento queda estructurada en Servicios bajo la jefatura inmediata del Secretario:

Eran titulares de los Servicios de la CMT en 1999:

D. DE ADMINISTRACIÓN
D.^a María Mondedeu Martínez.

D. DE ANÁLISIS ECONÓMICO
D. Jesús Cabrera de la Iglesia.

ASESORÍA JURÍDICA
D.^a Lucía Aguilera Pérez.

D. DE AUDIOVISUAL
D. José Fernández-Beaumont.

D. DE LICENCIAS
D. Juan Junquera Temprano.

D. DE MERCADOS
D. Joaquín Osa Buendía.

D. DE REDES Y SERVICIOS
D. Vicente Sabater Burguera.

D. DE RELACIONES EXTERNAS
D. José Luis de Miguel Antón.

D. DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
D. Alberto Recover de Frutos.

2. ESTRUCTURA

2.1. Recursos Humanos

La Orden del Ministerio de Fomento, de 9 de abril de 1997, por la que se aprueba el Reglamento de Régimen Interior de la CMT, establece la regulación del personal al servicio de la CMT y su régimen retributivo.

El artículo 12 de la mencionada Orden Ministerial dispone que el personal que preste sus servicios en la CMT pertenecerá a uno de los grupos siguientes:

- Personal directivo.
- Resto del personal.

Las funciones del personal directivo quedan definidas en el artículo 13, que considera pertenecientes a esta categoría al Jefe de Asesoría Jurídica y a los titulares de las Direcciones. Así mismo tendrá consideración de personal directivo aquel que, teniendo un nivel inmediatamente inferior al de Jefe de la Asesoría Jurídica o al de Director, dependa directamente de éstos o del Secretario.

El régimen del personal está recogido en el artículo 14, que establece que el personal que preste servicios en la CMT queda vinculado a la misma por una relación de carácter laboral. Añade, que el régimen general de las retribuciones del personal al servicio de la CMT deberá ser acorde con el procedimiento y las limitaciones que, en materia de retribuciones del personal al servicio del sector público, se establezcan en la normativa presupuestaria vigente.

La contratación del personal de la CMT, con excepción del Secretario y del personal directivo, deberá llevarse a cabo a través de convocatoria pública y de acuerdo con los principios de mérito y capacidad.

A) Sistema retributivo

Tanto el sistema retributivo del personal laboral perteneciente a la CMT, como la distribución de

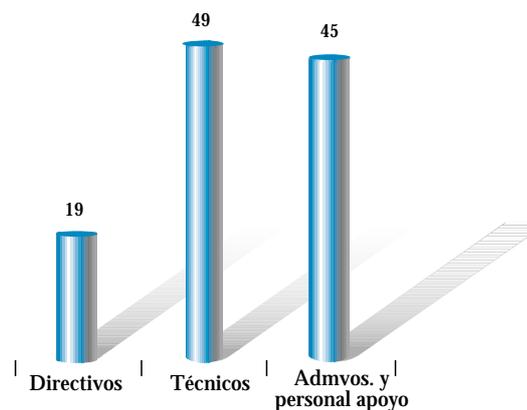
efectivos por niveles, fueron autorizados por la Comisión Ejecutiva Interministerial de Retribuciones (CECIR) mediante Resoluciones de 11 de marzo, de 29 de julio de 1997, de 22 de diciembre de 1998, de 27 de mayo y de 29 de septiembre de 1999.

De acuerdo con las Resoluciones mencionadas, la plantilla de puestos de trabajo autorizada para la CMT es la que figura en el siguiente cuadro:

Nivel	Tipo de puesto	N.º dotaciones
10	Director	9
9	Subdirector	10
8	Técnico 3. ^a	22
7	Técnico 2. ^a	14
6	Técnico 1. ^a	13
5	Secr. Direc. y Advo. Jefe	28
4	Administrativo 3. ^a	0
3	Administrativo 2. ^a	7
2	Administrativo 1. ^a	6
1	Personal Subalterno	4
TOTAL		113

La representación gráfica de la distribución de la plantilla es la siguiente:

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTILLA CMT. POR CATEGORÍAS PROFESIONALES a 31 de diciembre de 1999



B) Evolución de efectivos

A comienzos de 1999, la CMT tenía 85 puestos de trabajo cubiertos sobre una plantilla total autorizada de 101 efectivos.

En el mes de mayo de dicho año la CECIR aprobó una ampliación de plantilla de 12 puestos, por lo que ésta pasó a ampliarse a 113 personas.

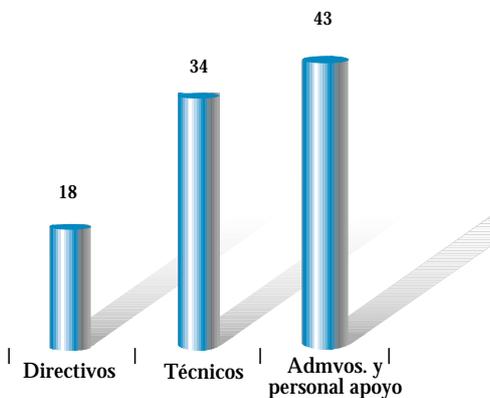
En diciembre de 1999 se resolvió un concurso-oposición para cubrir 8 plazas vacantes de técnicos autorizadas por la Oferta de Empleo Público para 1999, aunque a 31 de diciembre aún no se habían incorporado.

Además, se contrató personal procedente de la Administración del Estado: 2 Técnicos y 2 Auxiliares Administrativos.

En 1999 se cubrió también una plaza de personal directivo.

A 31 de diciembre de 1999, los recursos humanos de la CMT estaban cifrados en 95 personas, cuya distribución en plantilla por categorías profesionales se muestra en el gráfico siguiente:

PLANTILLA CMT. DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍAS PROFESIONALES a 31 de diciembre de 1999



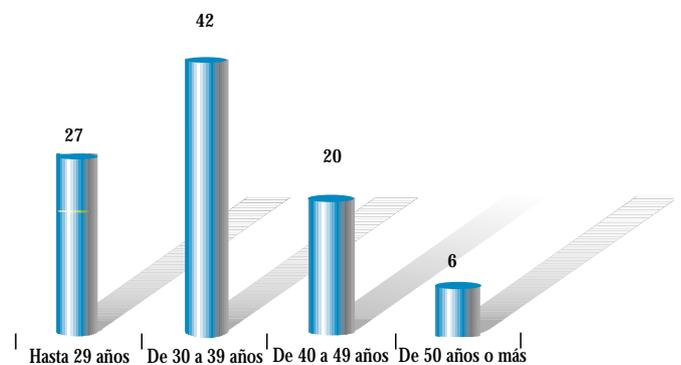
Durante el ejercicio de 1999 se acometió el proceso de consolidación de empleo temporal, autorizado por el Real Decreto 521/1999, de 26 de

marzo, de aprobación de la Oferta de Empleo Público para 1999.

La Dirección General de la Función Pública informó favorablemente la realización de este proceso selectivo mediante el procedimiento de concurso-oposición, que se resolvió en el mes de octubre. Por lo tanto, a fecha 31 de diciembre no quedaba ninguna persona con contrato de interinidad en la CMT.

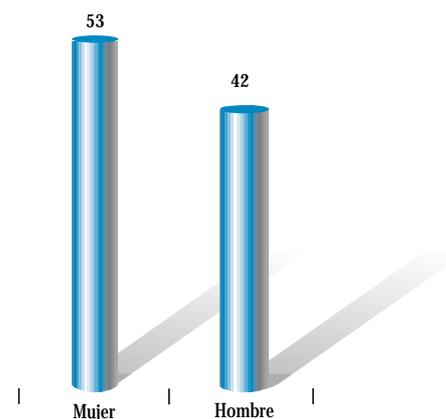
La distribución de la plantilla por tramos de edad en 1999 era la siguiente:

PLANTILLA CMT. DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE EDAD a 31 de diciembre de 1999



La distribución de la plantilla por sexos está representada gráficamente como sigue:

PLANTILLA CMT. DISTRIBUCIÓN POR SEXOS a 31 de diciembre de 1999



C) Oferta de Empleo Público en 1999

La Oferta de Empleo Público para 1999, aprobada por el Real Decreto 521/1999, de 26 de marzo, permitió a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones contratar a 8 personas en régimen laboral.

Una vez estudiadas las necesidades más urgentes en relación con el tipo de puestos a cubrir, la CMT optó por convocar 8 plazas de técnicos.

En primera instancia, se convocó un concurso abierto aprobado mediante Resolución de la CMT para la contratación de una empresa de servicios de selección de personal, que fue publicado en el BOE el día 9 de junio de 1999.

La empresa seleccionada, una vez contratada, presentó una memoria técnica que fue aprobada por la CMT. El documento incluía la descripción del tipo de pruebas a realizar, con sus baremos de puntuación, así como la ponderación de los méritos considerados requisitos valorables para superarlas. La memoria técnica recogía la propuesta hecha por la CMT en las bases de la convocatoria.

En cumplimiento de los requisitos exigidos de publicidad y concurrencia, la convocatoria apareció en medios de comunicación de difusión nacional. Además se expuso en todas las Delegaciones de Gobierno y Subdelegaciones provinciales, en el Centro de Información Administrativa dependiente del Ministerio de Administraciones Públicas y en la sede de la CMT.

Para llevar a cabo el proceso selectivo de los candidatos, se utilizó el procedimiento de concurso-oposición, autorizado por los Ministerios de Administraciones Públicas y de Economía y Hacienda.

La primera parte del proceso, relativa a la fase de concurso, se llevó a cabo con el asesoramiento de la empresa, especializada en selección de personal. En fase de concurso, los candidatos que cumplían los requisitos mínimos exigidos

debían superar un examen escrito de conocimientos relativos a un temario propuesto por la CMT.

Una vez calificados los aspirantes, la empresa seleccionadora presentó a la CMT los candidatos que serían examinados en fase de oposición.

Para ello se constituyó en el seno de la CMT un Tribunal específico para cada puesto, que evaluó a los aspirantes propuestos según el resultado de las pruebas correspondientes y decidió la selección definitiva de los candidatos.

D) Formación

La CMT ha tenido presencia en cursos y seminarios de interés realizados a lo largo del año, y en general, en las convocatorias de prestigio sobre disciplinas que actualmente son materias afines a las telecomunicaciones.

El sector, en continua innovación, requiere una permanente puesta al día de conocimientos; resulta imprescindible en una institución de tan peculiares características, la vanguardia profesional en el personal de sus Servicios.

a) Cursos internos de la CMT

Durante el año 1999 se ha dado continuidad a los horarios de clase de inglés para todo el personal interesado en ellas.

Asistieron a esos cursos 60 personas, distribuidas en diez grupos, clasificados según el nivel de conocimiento del idioma, acreditado ante los profesores responsables.

b) Cursos externos a la CMT

Los profesionales de la CMT han asistido a un total de ciento ochenta cursos de formación (en España y en otros países) referidos a materias diversas de alto nivel de especialización en el sector de las telecomunicaciones, en sus aspectos técnicos, legales y administrativos.



3. RESULTADOS ECONÓMICOS DEL EJERCICIO 1999

3.1. Balance de Situación

El Balance de Situación muestra la situación económico-financiera de la CMT.

Por tratarse de un organismo público se respetan los principios de la contabilidad pública, siguiendo el criterio establecido por la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE).

BALANCE DE SITUACION A 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998

ACTIVO	1999	1998	PASIVO	1999	1998
B) Inmovilizado			A) Fondos propios		
I. Gastos de establecimiento		7.309.018	V. Remanente ejerc. anteriores	1.545.583.061	834.153.942
II. Inmovilizaciones Inmateriales	57.001.141	71.612.417	VI. Pérdidas y Ganancias	353.472.761	711.429.119
5. Aplicaciones Informáticas	104.798.861	84.094.936	TOTAL A).....	1.899.055.822	1.545.583.061
8. Amortizaciones	-47.797.720	-12.482.519			
III. Inmovilizaciones Materiales	3.383.842.773	171.922.860	B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios		
1. Terrenos y Construcciones	3.209.915.579		3. Otros ingresos a distribuir en varios ejercicios	3.096.600	
3. Otras Instal. Utillaje y Mob.	70.569.621	84.777.287	TOTAL B).....	3.096.600	
5. Otro Inmovilizado	191.400.679	122.284.722	C) Provisiones para riesgos y gastos		
7. Amortizaciones	-88.043.106	-35.139.149	2. Provisiones para impuestos	16.635.003	
TOTAL B).....	3.440.843.914	250.844.295	3. Otras provisiones	241.900.944	
D) Activo Circulante			TOTAL C).....	258.535.947	
III. Deudores	2.729.862	2.498.231	D) Acreedores a largo plazo		
1. Clientes por ventas y prestaciones servicios	5.025.869	4.878.368	IV. Otros acreedores	1.656.150.000	605.000.000
5. Personal	1.899.940		3. Otras deudas	1.656.150.000	605.000.000
4. Deudores varios	829.922	874.836	TOTAL D).....	1.656.150.000	605.000.000
6. Administraciones Públicas		1.579.717	E) Acreedores a corto plazo		
7. Provisiones	-5.025.869	-4.834.690	IV. Acreedores comerciales	97.838.217	123.178.773
VI. Tesorería	805.419.947	2.096.068.600	2. Deudas por compras o prestaciones de servicio	97.838.217	123.178.773
VII. Ajustes por periodificación	1.737.946	2.076.403	V. Otras deudas no comerciales	336.055.083	77.725.695
TOTAL D).....	809.887.755	2.100.643.234	1. Administraciones Públicas	64.795.042	77.611.987
			3. Otras deudas	271.260.041	113.708
			TOTAL E).....	433.893.300	200.904.468
TOTAL GENERAL			TOTAL GENERAL		
(B) + (D)	4.250.731.669	2.351.487.529	(A)+(B)+(C)+(D)+(E)	4.250.731.669	2.351.487.529

3.2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998					
DEBE	Ejerc. 1999	Ejerc. 1998	HABER	Ejerc. 1999	Ejerc. 1998
A) GASTOS			B) INGRESOS		
			1. Importe neto cifra de negocios	1.854.662.061	1.663.636.059
			b) Prestaciones de servicios	1.854.662.061	1.663.636.059
3. Gastos de personal	818.458.802	697.716.806			
a) Sueldos y salarios y asimi.	676.922.406	587.663.053			
b) Cargas sociales	141.536.396	110.053.753			
4. Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado	105.880.855	55.805.648			
5. Variación de provisiones de tráfico	191.179	213.587			
b) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables	191.179	213.587			
6. Otros gastos de explotación	342.411.289	284.107.674			
a) Servicios exteriores	342.411.289	267.472.671			
b) Tributos		16.635.003			
I. BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	587.719.936	625.792.344			
(B1-A3-A4-A5-A6)					
7. Gastos financieros y asimilables	79.049	2.886	6. Ingresos otros valores negociables	0	85.866.016
c) Por deudas con terceros y gastos asimilados	79.049	2.886	c) De empresas fuera del grupo		85.866.016
9. Diferencias negativas de cambio	6.309	9.788	7. Otros intereses e ingresos asimilados	26.406.559	1.014.565
			c) Otros intereses	26.406.559	1.014.565
II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B6+B7-A7-A9)					
	26.321.201	86.867.907			
III. BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (A1+A2)					
	614.041.137	712.660.251			
11. Pérdidas procedentes del Inmovilizado	25.732.249		11. Beneficios procedentes del inmovilizado material	177.338	
14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	235.050.869	11.112.156	13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios	37.404	9.881.024
			IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A14-B13)		
				260.568.376	1.231.132
V. BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (AIII-BIV)					
	353.472.761	711.429.119			
VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIOS)					
	353.472.761	711.429.119			



La Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la CMT referida al ejercicio 1999 arroja un resultado positivo de 353 millones de pesetas, correspondiendo 588 millones de pesetas al beneficio derivado de la explotación de la actividad y 26 millones al resultado financiero. Los resultados extraordinarios han sido negativos en 261 millones de pesetas como consecuencia de ajustes realizados referidos a ejercicios anteriores, principalmente a la dotación para la cobertura del fondo previsto en el artículo 37 del Regla-

mento de la CMT, referido a incompatibilidad de los Consejeros de la misma, en la parte que no se ha devengado con cargo al ejercicio 1999.

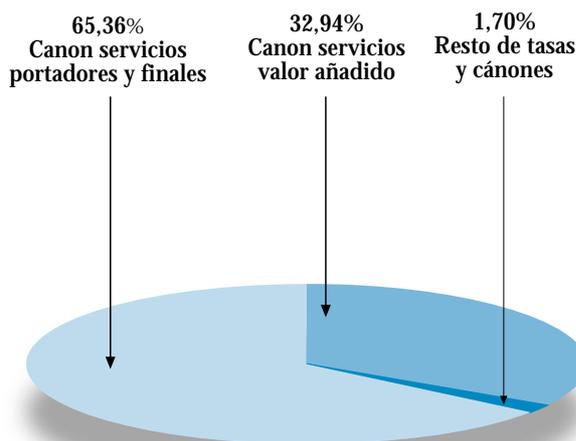
Los ingresos de la actividad, ascendieron durante 1999 a 1.855 millones de pesetas correspondientes a las tasas y cánones atribuidos legalmente a la CMT y liquidados en el ejercicio 1999.

El detalle de los diversos cánones y tasas liquidados ha sido el siguiente:

Concepto	Importe (miles de pesetas)	% sobre Total
Canon por servicios portadores o finales	1.212.192	65,36%
Canon por servicios de valor añadido	610.882	32,94%
Canon por servicios de conmutación de datos	16.226	0,87%
Canon por servicios de telecomunicaciones por cable	5.275	0,28%
Tasas por autorizaciones generales o licencias individuales	9.973	0,54%
Otros	114	0,01%
TOTAL 1999	1.854.662	100%

La distribución de los ingresos por tipos de tasas y cánones es la siguiente:

DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS POR TIPOS DE TASAS Y CÁNONES



Los ingresos financieros han ascendido a 26 millones de pesetas, y corresponden a los ingresos obtenidos por la remuneración de la cuenta corriente de la CMT.

Por lo que se refiere a los gastos realizados en 1999, su importe ha ascendido a 1.528 millones de pesetas, correspondiendo 818,4 millones de pesetas (53,53% del total) a gastos del personal; 105,88 millones de pesetas, a amortizaciones (6,92% del total), 342,4 millones de pesetas, a otros gastos de gestión (22,40% del total).

El resto, es decir, 261,32 millones de pesetas (17,10% del total), corresponde a gastos extraordinarios, variación a las provisiones de tráfico y gastos financieros, siendo la partida más importante (235 millones de pesetas) la dotación para la cobertura del fondo previsto en el artículo 37 del Reglamento de la CMT, referido a incompatibilidad de los Consejeros, en la parte que no se ha devengado con cargo al ejercicio 1999.

Concepto	Importe (miles de pesetas)	% sobre Total
Gastos de personal	818.459	53,53%
Amortizaciones	105.881	6,92%
Provisiones	191	0,01%
Otros gastos de gestión	342.411	22,41%
Gastos financieros	85	0,005%
Gastos extraordinarios	260.783	17,125%

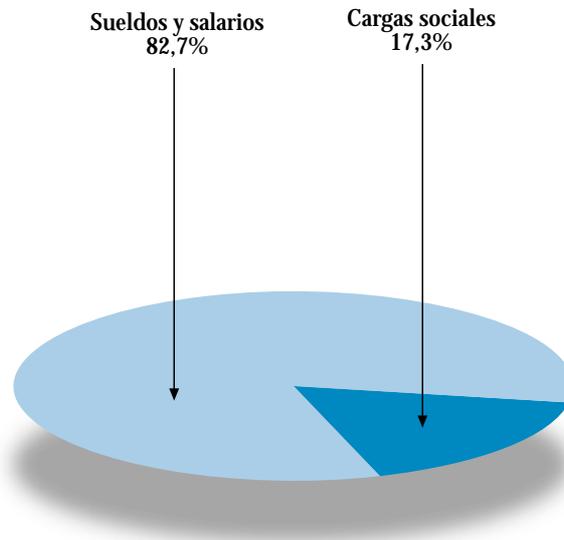
El desglose de las partidas más importantes es el siguiente:

A) Gastos de personal

Concepto	Importe (miles de pesetas)	% sobre Total
Sueldos y salarios	676.923	82,7%
Cargas sociales	141.536	17,3%
TOTAL	818.459	100%



GASTOS DE PERSONAL

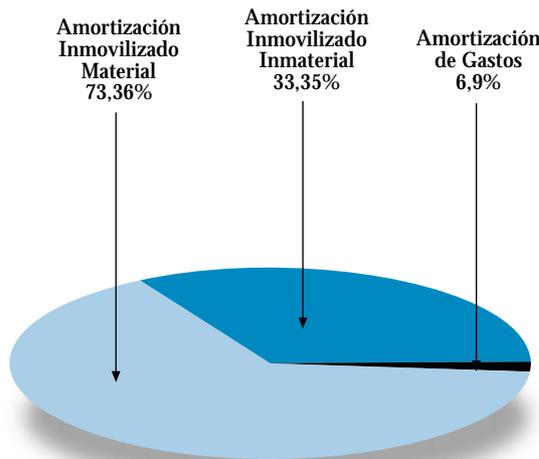


B) Amortizaciones

Concepto	Importe (miles de pesetas)	% sobre Total
Amortización de gastos	7.309	6,9%
Amortización Inmovilizado Inmaterial	35.315	33,35%
Amortización Inmovilizado Material	63.257	59,75%
TOTAL	105.881	100%

La representación gráfica es la siguiente:

AMORTIZACIONES

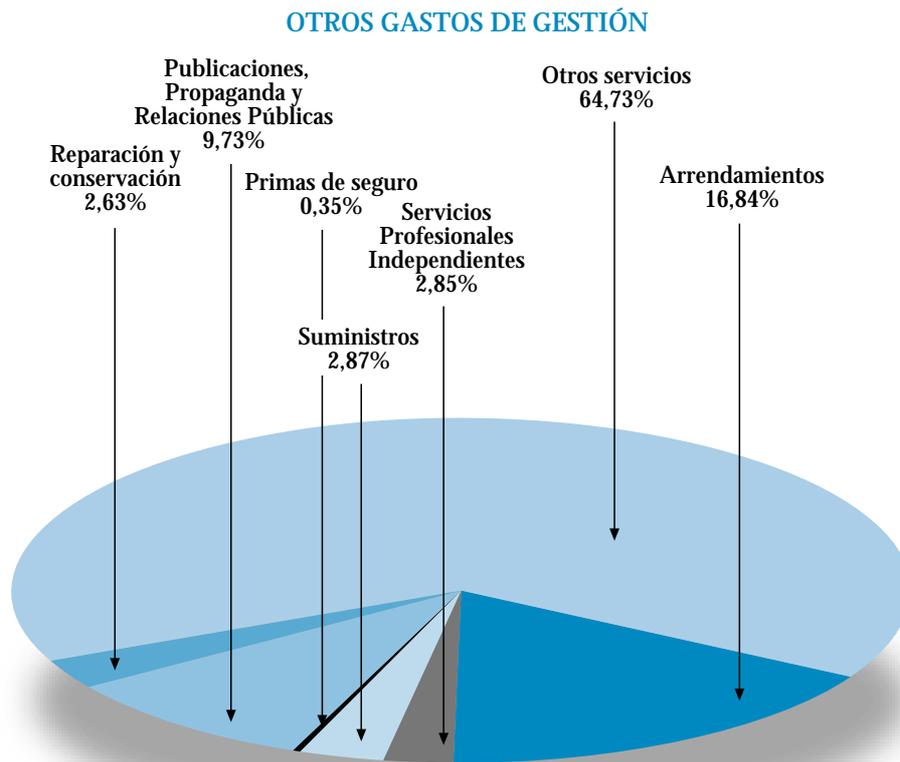


V

C) Otros gastos de gestión

Concepto	Importe (miles de pesetas)	% sobre Total
Arrendamientos	57.668	16,84%
Reparaciones y conservación	8.998	2,63%
Servicios Profesionales Independientes	9.769	2,85%
Primas de seguro	1.204	0,35%
Servicios bancarios	5	—
Publicaciones, Propaganda y Relaciones Públicas	33.336	9,73%
Suministros	9.823	2,87%
Otros servicios	221.608	64,73%

El peso de los distintos gastos se observa en el siguiente gráfico:



3.3. Cuadro de financiación

El cuadro de financiación referido al ejercicio 1999 pone de manifiesto la evolución de la situación financiera de la CMT. En 1999 ha habido una disminución del capital circulante cifrado en 1.524 millones de pesetas, como consecuencia de las inversiones realizadas.

CUADRO DE FINANCIACIÓN					
APLICACIONES	Ejer.c. 1999	Ejerc. 1998	ORÍGENES	Ejerc. 1999	Ejer.c. 1998
1. Recursos aplicados en las operaciones			1. Recursos procedentes de las operaciones	743.621.812	767.448.354
Gastos de establecimiento		21.657.285	3. Ingresos a distribuir en varios ejercicios	3.096.600	
Adquisiciones de Inmovilizado	3.322.482.723	192.021.480	a) De donaciones de Inmov.	3.096.600	
a) Inmovilizaciones inmateriales	20.703.925	84.135.513	4. Deudas a largo plazo	1.051.150.000	605.000.000
b) Inmovilizaciones materiales	3.301.778.798	107.885.967	e) De proveedores del inmovilizado y otros	1.051.150.000	605.000.000
			5. Enajenación del Inmovilizado	870.000	
			a) Inmovilizaciones materiales	870.000	
TOTAL APLICACIONES	3.322.482.723	213.678.765	TOTAL ORÍGENES	1.798.738.412	1.372.448.354
EXCESO DE ORÍGENES SOBRE APLICACIONES			EXCESO DE APLICACIONES SOBRE ORÍGENES		
1.158.769.589			1.523.744.311		
(Aumento de Capital Circulante)			(Disminución del Capital Circulante)		

VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE A 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998				
VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	EJERCICIO 1999		EJERCICIO 1998	
	AUMENTOS	DISMINUCIONES	AUMENTOS	DISMINUCIONES
3. Deudores	231.631			7.668.249
4. Acreedores		232.988.832	508.770.197	
5. Inversiones Financieras Temporales				1.166.267.653
7. Tesorería		1.290.648.653	1.821.858.891	
8. Ajustes por periodificación		338.457	2.076.403	
TOTAL	231.631	1.523.975.942	2.332.705.491	1.173.935.902
VARIACIÓN CAPITAL CIRCULANTE		1.523.744.311	1.158.769.589	

4. LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA CMT

4.1. Proyectos de infraestructura

Durante 1999 se mejoró y amplió la infraestructura informática de la CMT con nuevas adquisi-

ciones, con el objetivo de dotar la ampliación de plantilla, reponer equipos y atender las diferentes necesidades generadas a lo largo del año.

Mediante el gráfico adjunto, se muestra un esquema de esta infraestructura; previamente se describe el «*software*» instalado:

Servidor (1)

Servidor de ficheros y de aplicaciones, con el siguiente «*software*»:

- Distribución de «*software*».
- Gestor de cuotas de usuario en red.
- «*Software*» de respaldo en cinta.
- Antivirus de red.

Servidor (2)

Servidor de ficheros y de aplicaciones, con el siguiente «*software*»:

- Distribución de «*software*».
- «*Software*» de respaldo en cinta.
- Servidor de fax.
- Antivirus de red.

Servidor (3)

Servidor corporativo que hace las funciones de cortafuegos.

Servidor (4)

Servidor corporativo con el siguiente «*software*»:

- «*Software*» para realizar los respaldos.
- Pasarela de correos.
- Servidor web público.
- «*Software*» para restringir el acceso.
- «*Software*» de grupo de noticias.

Servidores (5)

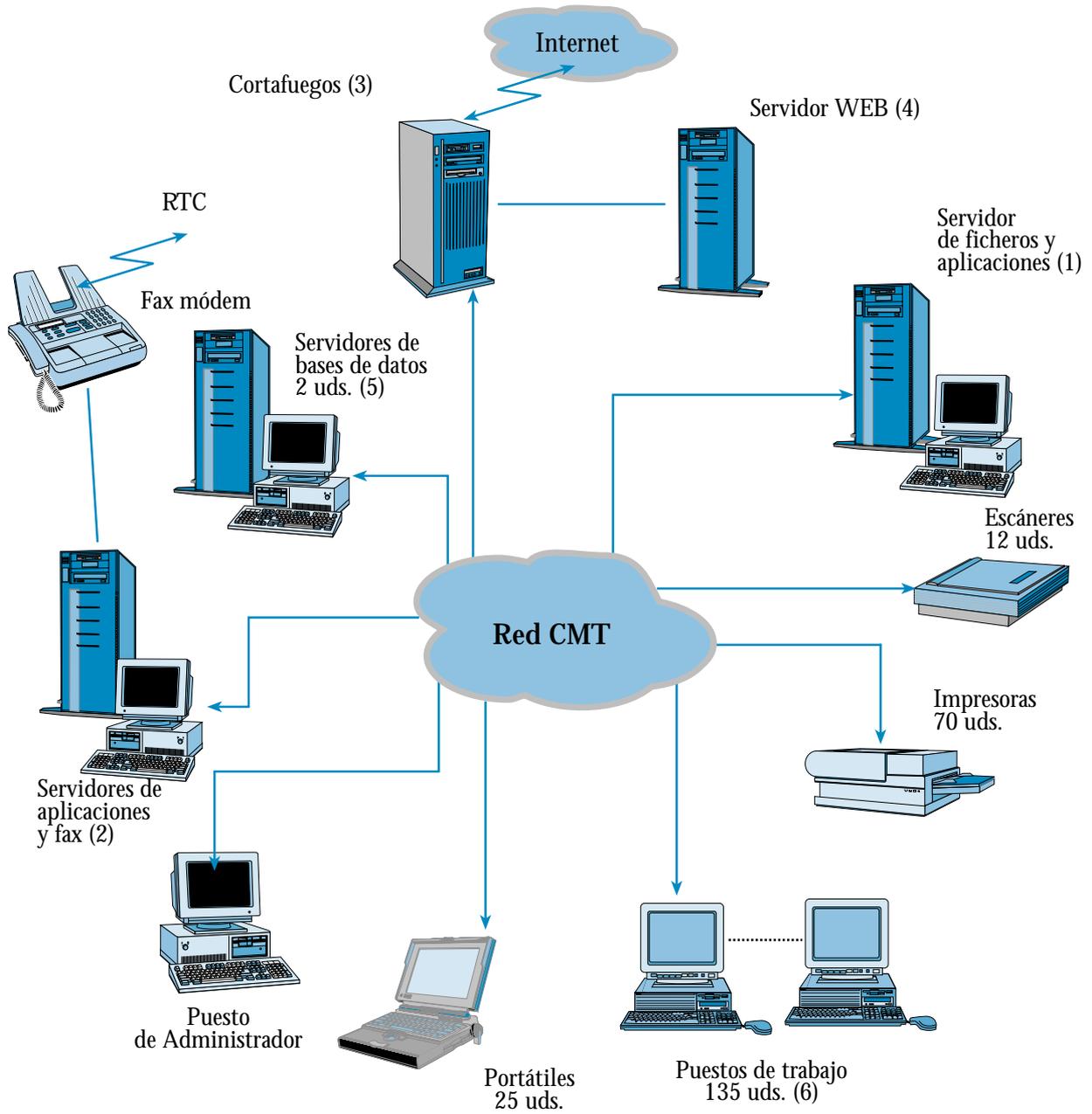
Dos servidores de bases de datos: uno como servidor corporativo y el otro como entorno de pruebas, ambos con el siguiente «*software*»:

- Gestor de bases de datos.
- «*Software*» de respaldo.
- Servidor de correos.
- Servidor de la Intranet.
- Servidor de directorios.
- Servidor de certificados.

Puesto tipo (6)

El puesto tipo tiene el siguiente «*software*»:

- Procesador de texto, hoja de cálculo y gestor ligero de base de datos.
- Navegador de Internet.
- Antivirus.
- «*Software*» de control remoto.
- «*Software*» de distribución de software.
- «*Software*» de gestión de expedientes, documental y de registro de entrada/salida.
- «*Software*» de gestión de base de datos de operadores.
- Compresores de ficheros.
- «*Software*» de envío de faxes.



RED CORPORATIVA DE LA CMT

4.2. Proyecto de Sistemas

En cumplimiento del Plan de Sistemas de Información aprobado por la CMT a finales de 1997, y de los objetivos anuales establecidos a principios de 1999, se han realizado los siguientes proyectos:

- Instalación y formación de usuarios del Sistema de Gestión de Expedientes, y gestión de los correspondientes procedimientos de actuación para los Servicios de la CMT. A fecha de 31 de diciembre de 1999 se tramitaron 1.928 Expedientes en el Sistema Informático y éste fue utilizado como medio único por el personal de la CMT que interviene en alguna de las fases de la tramitación de los Expedientes.
- Estudio sobre alcance, análisis, diseño e implementación de las modificaciones impuestas por la Ley 4/99 sobre el Procedimiento Administrativo Común. Como producto de estos trabajos, todos los procedimientos para la tramitación de Expedientes fueron actualizados y adaptados a los nuevos requisitos establecidos por la mencionada Ley.
- Formación de usuarios (100) del Sistema de Gestión Documental. A fecha de 31 de diciembre se encontraban cargadas 3.149 referencias documentales.
- Portabilidad Numérica para Redes Fijas: Se ha participado en el proceso de diseño de los sistemas de soporte para la gestión de los Procedimientos Administrativos de la Entidad de Referencia, elaborando, junto con los operadores de telecomunicación, los Pliegos de Especificaciones Técnicas para solicitud de ofertas. Se evaluaron también las ofertas técnicas presentadas al concurso de provisión y operación de los Sistemas de la Entidad de Gestión Técnica, en nombre y representación de los operadores de telecomunicación.
- Diseño y desarrollo de una nueva versión de la página web de la CMT (www.cmt.es).
- Acciones de mejora en la Intranet de la CMT.

- Desarrollo, implementación, formación de usuarios, carga inicial de datos y puesta en marcha del Sistema de Gestión de Base de Datos de Operadores, incluyendo los siguientes subsistemas:

Registro de Operadores de Telecomunicaciones: gestión de los Titulares de Licencias, Autorizaciones, Registro Especial de Cable, Otros Títulos. Control de participaciones accionariales.

Registro de Empresas de Radiodifusión: datos de los concesionarios y de sus concesiones en AM y FM. Control de participaciones accionariales.

Registro de Acceso Condicional: operadores de televisión satélite mediante sistemas de acceso condicional. Datos técnicos de los sistemas empleados y acuerdos de acceso múltiple entre operadores.

Gestión de Tasas: cálculo e impresión de liquidaciones por Tasas de Telecomunicación y Tasas del Registro de Numeración. Gestión de cobros.

Registro y gestión de Numeración: gestión del espacio público de Numeración. Asignaciones, reservas y cancelaciones de bloques de Numeración a los operadores. Planes de Numeración Geográfica, Móvil, CPSI, CPSN y otros.

Aplicación de carga de datos del Registro de Radiodifusión de las Comunidades Autónomas: desarrollo de la aplicación cliente con sus procedimientos de carga y validación asociados. Presentación del Convenio de colaboración a las diferentes Comunidades y del Sistema Informático a las Comunidades Autónomas, en colaboración con la Dirección de Licencias de la CMT.

- Requerimientos de Información: diseño y desarrollo de la aplicación de carga de datos de mercado de los operadores destinados a explotación por la Dirección de Mercados de la CMT. Desarrollo de la aplicación cliente entregable



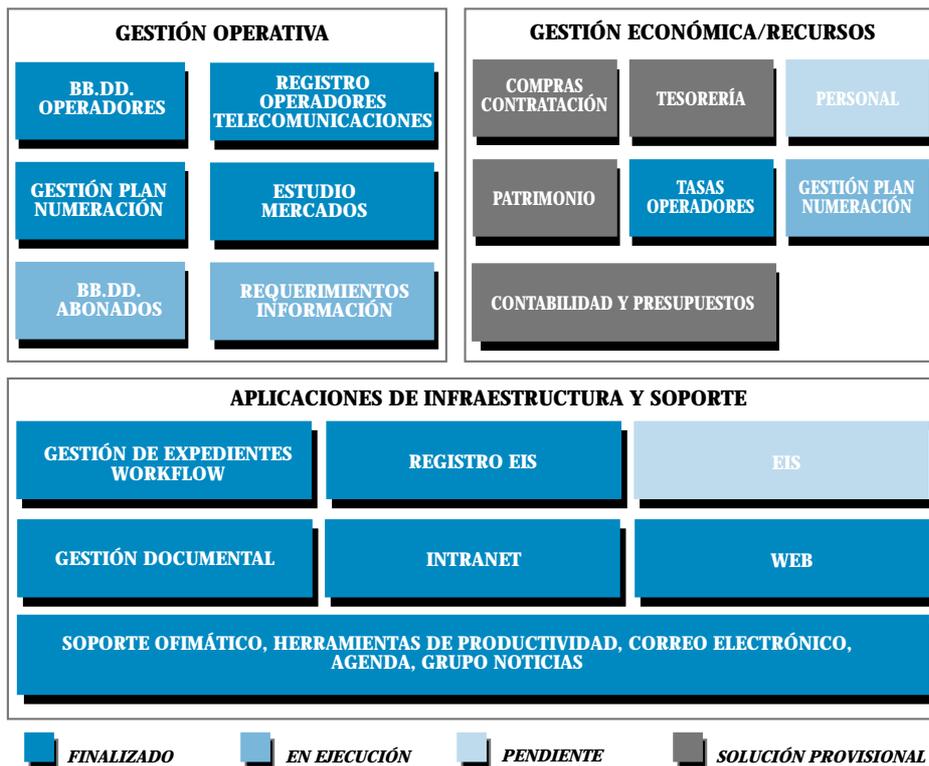
vía Internet, soporte telefónico a los operadores para su uso, procedimientos de carga de datos y explotación de los mismos mediante Discovered.

- Implantación y formación de usuarios de aplicaciones de Explotación de Datos (Discoverer) contra la BD central. Diseño de las áreas de negocio del almacén de datos.
- Análisis de viabilidad, estudio de necesidades y selección de alternativas para un Sistema de Información Geográfica de infraestructuras y servicios de Telecomunicación
- Instalación de un Servidor de Certificados de clave pública/privada para las soluciones corporativas de trabajo en grupo: correo electrónico y grupos de noticias.

- Incorporación en los procesos de gestión de las Medidas de seguridad de datos personales correspondientes al nivel medio establecido en el Real Decreto 994/1999 de 11 de junio. La puesta en marcha de dichos procesos de gestión de la seguridad se realizó según lo recogido en el Documento de seguridad de datos personales de la CMT elaborado al efecto.

- Efecto 2000: Actualización de aplicaciones, servidores, equipos, solicitud de certificados de compatibilidad y pruebas de fiabilidad de los sistemas con el advenimiento del año 2000.

- Cambio de sede de la CMT: Diseño de la nueva arquitectura de red: nueva electrónica de conmutación y cableado. Puesta en marcha de sistemas y ampliación de la planta telefónica. Migración de infraestructuras de comunicaciones.



El gráfico muestra el esquema de Sistemas de la CMT, identificando en cada caso el grado de ejecución a finales de 1999.

4.3. Proyectos de Organización

El análisis de la función informática para 1999 se realizó procurando la mayor racionalidad y adecuación a la dimensión de la plantilla de la CMT. Se definieron los siguientes aspectos:

a) En organización y funciones

- Unidad de organización informática: Es responsable de la coordinación e integración de la función informática de la CMT.
- Servicio de informática: Atiende el desarrollo, mantenimiento y explotación de las aplicaciones informáticas. Es responsable del apoyo a usuarios en cualquier tipo de actividad relacionada con la función informática.

- Grupo de coordinación con usuarios: Es un grupo de consulta, compuesto por miembros de la Unidad de organización informática y de los Servicios de la CMT. Su trabajo permite la implementación de la función informática en las necesidades de los usuarios.

b) En recursos humanos

- Se ha definido la tarea de los nuevos puestos de trabajo del personal de la Dirección de Sistemas de Información, el perfil profesional requerido y el detalle de sus funciones.

c) En metodología y procedimientos de trabajo

- Se han llevado a cabo mejoras en ambos procesos y en el de obtención de información asociada a ellos.

VI. Normas reguladoras del sector de las telecomunicaciones aprobadas y publicadas en el año 1999

VI. Normas reguladoras del sector de las Telecomunicaciones aprobadas y publicadas en 1999

Se ha tratado de reunir aquí las disposiciones más relevantes para el sector de las telecomunicaciones publicadas en el año 1999 tanto en el Boletín Oficial del Estado como en el Diario Oficial de la Comunidad Europea.

Para ello, se han agrupado las distintas normas en dos bloques diferentes: por un lado, se encuentra la normativa española vigente y, por otro, la normativa comunitaria. Asimismo, se realizan unos breves comentarios a las normas de mayor trascendencia e interés en el mercado de las telecomunicaciones.

1. PUBLICACIONES DE 1999 EN BOE

1.1. Legislación española

A) Normativa relativa a telecomunicaciones

- **REAL DECRETO-LEY 6/1999, de 16 de abril**, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia.

(BOE núm. 92, de 17 abril 99. Corrección de errores, BOE núm. 101, de 28 abril 99)

Esta norma con rango de ley se encuadra dentro de las medidas adoptadas durante 1999 para atajar la tendencia inflacionista detectada en la economía nacional. Partiendo del objetivo de lograr un ritmo de crecimiento económico que permita continuar aproximando los niveles de renta per cápita de España a los del resto de países de la Unión Europea, la política económica de nuestro país se ha orientado hacia una mayor liberalización y flexibilización de los sectores productivos, entre los que se encuentran las telecomunicaciones, valiéndose de medidas que estimulen la competencia en los mercados de bienes y servicios, contribuyendo a una mejor estabilidad de la economía mediante una mejor asignación de los recursos y una mayor igualdad de oportunidades de los agentes en dichos mercados.

No obstante, en España se han puesto de manifiesto importantes aumentos en los precios de algunos sectores, especialmente en los menos expuestos a la competencia exterior, que obligan a la adopción de medidas urgentes para evitar la aparición de tendencias inflacionistas. Por lo tanto, se considera adecuada la adopción de medidas liberalizadoras, pero aplicadas antes de que se originen posibles brotes inflacionistas que amenacen el proceso expansivo de nuestra economía.

Las medidas adoptadas en la presente norma tienen por objeto provocar una reacción positi-



va tanto sobre los precios como sobre las condiciones de la competencia en nuestra economía.

En concreto, y a los efectos que aquí nos interesa, en el capítulo V de la presente norma se establecen reducciones de precios en los servicios de telecomunicaciones y, por otro lado, el compromiso de adoptar medidas que fomenten un incremento de la competencia efectiva en el mercado de la telefonía móvil.

- **LEY 22/1999, de 7 de junio**, de Modificación de la Ley 25/1994, de 12 de julio, por la que se incorpora al Ordenamiento Jurídico Español la Directiva 89/552/CEE, sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros, relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva.

(BOE núm. 136, de 8 de junio 99)

La presente norma se encarga de incorporar a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva 97/36/CE, de 30 de junio, del Parlamento Europeo y del Consejo, por la que se modifica la Directiva 89/552/CEE, de 3 de octubre, del Consejo sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros, relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva.

No obstante, los cambios producidos en la regulación del sector, la propia evolución de la realidad audiovisual en España, la existencia de nuevas prácticas tecnológicas y comerciales y la constatación de que algunos preceptos de la Ley 25/1994 resultaban imprecisos o se apartaban de los criterios fijados por la Unión Europea, han determinado la conveniencia de aprovechar la aprobación de esta disposición para introducir, además, adaptaciones en la vigente normativa.

En el articulado se sustituye toda alusión a las entidades que prestan servicio público de televisión por una más general como es los operadores de televisión, evitando toda referencia al carácter de servicio público, ya que existen en

España servicios de televisión que no tienen la consideración de servicio público, pero a los que la Directiva no excusa del cumplimiento de las obligaciones impuestas en ella, por lo que no podría ser excluidos del ámbito de aplicación de la Ley. Por el contrario, se excluye de su ámbito de aplicación a las televisiones locales.

Por su parte, se habilita a las Comunidades Autónomas para que adopten medidas activas de protección de su lengua propia.

Respecto al criterio para determinar la jurisdicción estatal competente, se ha considerado aplicable establecer el del lugar de establecimiento del operador (criterio económico).

Asimismo, se ha trasladado a la Ley española el reconocimiento de la libertad de retransmisión, incluido en la Directiva 89/552/CEE, pero que no recogía la Ley 25/1994, para excluir cualquier tipo de intervención administrativa previa que tenga por objeto controlar la adecuación de las emisiones transfronterizas a la normativa comunitaria o a la legislación del correspondiente Estado miembro. Sin embargo, esta nueva redacción deja abierta la posibilidad de una intervención de la Administración en caso de violación reiterada y sistemática de las normas concernientes a la protección del menor.

Por otro lado, se establece el principio de reciprocidad para el reconocimiento del carácter europeo de las obras audiovisuales, y se elimina el calendario orientativo de explotación de obras cinematográficas recogido en el artículo 8 de la Ley 25/1994.

Asimismo, se da un impulso a la promoción de la industria audiovisual española y europea, al establecer la obligación de que los operadores de televisión destinen un 5 por 100 de sus ingresos a la financiación de largometrajes cinematográficos europeos y de películas para televisión de igual procedencia.

En cuanto al régimen de la publicidad, se da un tratamiento específico a la televenta como fenómeno distinto de la publicidad y, en general, se

tiende a flexibilizar y a aligerar las obligaciones impuestas a los operadores de televisión en la Directiva 89/552/CEE. Además, se permite y regula el funcionamiento de cadenas de televisión dedicadas exclusivamente a la televenta o a la autopromoción y se amplía el tiempo máximo que puede destinarse a la televenta, cuando ésta se lleve a cabo dentro de programas que cumplan determinados requisitos.

Sobre el régimen sancionador se incorpora expresamente el procedimiento para que terceros interesados, incluidos los nacionales de otros Estados miembros de la Unión Europea, puedan reclamar en caso de posible incumplimiento de las obligaciones previstas en la Ley.

Con la presente traslación de la Directiva 97/36/CEE al Derecho interno, el Estado español queda obligado a incorporar el principio del reconocimiento mutuo en la regulación del ejercicio de los derechos exclusivos sobre acontecimientos de interés general para el público de otro Estado miembro de la Unión Europea.

Finalmente, se aprovecha la ocasión para rectificar ciertas imprecisiones en la actual redacción del texto de la Ley vigente que podían dar lugar a conflictos de interpretación y para limitar la consolidación de ciertas prácticas, como la contraprogramación, reconociendo los derechos de los usuarios, en cuanto telespectadores, a recibir una información adecuada y verídica sobre la programación prevista. De entre estas modificaciones se destacan: la inclusión de nuevas formas de publicidad como la virtual o la regulación de las telepromociones y los telerreportajes, así como las reglas sobre las interrupciones comerciales y la actualización de las sanciones pecuniarias.

En definitiva, y como se indica en la exposición de motivos de la presente Ley, con la publicación de ésta se ha querido conjugar un triple interés:

- Incorporar al ordenamiento jurídico español la Directiva 97/36/CEE.
- Regular, con mayor claridad, la actividad televisiva.

- Garantizar los derechos de los usuarios frente a determinadas formas de publicidad abusivas o perniciosas para sus legítimos intereses.

- **REAL DECRETO-LEY 14/1999, de 17 de septiembre, sobre firma electrónica.**

(BOE núm. 224, de 18 septiembre 99)

Como consecuencia del desarrollo tecnológico de los últimos años, y de su implantación en la sociedad, se consideraba necesario introducir en nuestro ordenamiento jurídico la normativa general que permita la utilización, con la adecuada seguridad jurídica, de la firma electrónica y considerarla como medio tecnológico que contribuya, a su vez, al desarrollo de la que se ha venido en denominar la sociedad de la información. La urgencia de la aprobación de esta norma deriva, también, del deseo de dar, a los usuarios de los nuevos servicios, elementos de confianza en los sistemas, permitiendo su introducción y rápida difusión.

El objetivo principal del Decreto Ley comentado es la de recoger los elementos suficientes para proteger la seguridad y la integridad de las comunicaciones telemáticas en las que se emplee la firma electrónica. Por su parte, existen ya en España normas en este sentido como son, la presentación de la declaración del Impuesto sobre la Renta por medios telemáticos o como el sistema de cifrado y firma electrónica aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores que se emplea para la recepción de información de las entidades supervisadas, y la posibilidad que tiene la Fábrica Nacional de la Moneda y Timbre-Real de la Casa de la Moneda de prestar los servicios técnicos y administrativos necesarios para garantizar la seguridad, la validez y la eficacia de la emisión y recepción de comunicaciones a través de técnicas y medios electrónicos, informáticos y telemáticos.

En definitiva, este Real Decreto-Ley persigue establecer una regulación clara del uso de la firma electrónica, atribuyéndole eficacia jurídica y previendo el régimen aplicable a los prestadores de servicios de certificación (principios



generales, el régimen de los certificados y las condiciones exigibles a los prestadores de servicios de certificación). Las normas sobre esta actividad son de aplicación a los prestadores de servicios establecidos en España.

Entre los requisitos exigibles a los prestadores de servicios de certificación que expidan certificados reconocidos, y como novedad importante en la norma que ahora comentamos, se contempla la posibilidad de permitir que en la certificación pueda recogerse la fecha y la hora en la que se produce la actuación certificante.

Por otro lado, esta norma determina el registro en el que habrán de inscribirse los prestadores de servicios de certificación y el régimen de inspección administrativa y control de su actividad. Asimismo, se regula la expedición y la pérdida de eficacia de los certificados.

Finalmente, se regulan las normas sobre los dispositivos de firma electrónica y la evaluación de su conformidad con la normativa aplicable, así como el régimen aplicable a la tasa por el reconocimiento de acreditaciones y certificaciones. En el Título V, y último, se tipifican las infracciones y las sanciones que se prevén para garantizar el cumplimiento de lo dispuesto en la presente norma.

- **REAL DECRETO-LEY 16/1999, de 15 de octubre**, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones.

(BOE núm. 248, de 16 octubre 99)

En la misma línea del Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, ya comentado, y con las miras puestas en una reducción general de la inflación, a través de una adecuada política tarifaria, se precisa facilitar el progresivo abaratamiento en los precios de las llamadas telefónicas, incidiendo en una serie de aspectos como es el precio previsto para el alquiler de circuitos. Se adoptan medidas tarifarias específicas que hacen cada vez más asequibles los precios de acceso a Internet. Asimismo, se pretende facilitar que el conjunto

de los usuarios españoles de telefonía fija pueda conectar con terminales de telefonía móvil, a precio cada vez más reducido.

Para el adecuado desarrollo del sector de las telecomunicaciones en un ámbito liberalizado, se reputa conveniente, igualmente, establecer un calendario para que la preasignación de operador se instaure en España, haciendo compatibles las posibilidades técnicas y los intereses de los usuarios, así como permitir, en el sector de la telefonía móvil automática, que el conjunto de sus usuarios pueda conservar su número, en caso de cambio de operador. Por último, con este Real Decreto Ley se pretende garantizar la continuidad en la prestación del servicio portador de televisión, reconociendo que los servicios portadores de los de difusión se prestarán en régimen de libre competencia, una vez finalizado el plazo de diez años establecido en la Disposición transitoria séptima de la LGTel.

Para responder a estos objetivos, el Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, fija una reducción de precios de determinados servicios de telecomunicación prestados por el operador dominante, un calendario para implantar los mecanismos de preasignación en su red y una fecha (1 de julio de 2000) para que todos los operadores que presten servicio de telefonía móvil automática implementen los procedimientos que permitan a sus abonados la conservación del número. A su vez, establece medidas específicas para garantizar la continuidad en la prestación de los servicios portadores de los de difusión, a través de la consideración de obligaciones de servicio público, y recoge medidas específicas respecto del servicio de Internet que afectan a la tecnología ADSL y a los planes de descuento para llamadas metropolitanas.

- **LEY 52/1999, de 28 de diciembre**, de reforma de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

(BOE núm. 312, de 29 diciembre 99)

En relación con el comentario de esta reforma, es necesario recordar que, partiendo del papel pre-

ponderante atribuido al buen funcionamiento de los mercados para asegurar un crecimiento estable y no inflacionario de la economía y, consecuentemente, de la creación de empleo, la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, nació con el objetivo de dotar a los poderes públicos de un instrumento eficaz para garantizar la existencia de una competencia suficiente y protegerla frente a todo ataque contrario al interés público, inspirándose en las normas comunitarias de política de competencia.

En ese sentido, la profundización en el proceso de liberalización de los mercados que afronta la economía española hace necesario potenciar una política de defensa de la competencia que garantice la efectividad del esfuerzo liberalizador, evitando que el comportamiento de los operadores económicos desvirtúe el adecuado funcionamiento de los mercados y prive a los consumidores de sus ventajas. A este fin responde la Ley comentada, que viene a culminar el proceso de reforma iniciado con el comentado Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de medidas urgentes de liberalización e incremento de la competencia, en materia de control de concentraciones.

En lo que respecta al mercado de las telecomunicaciones, las novedades más significativas inciden en la delimitación más precisa de las funciones de los órganos de defensa de la competencia previstos en esta Ley respecto de las encomendadas a otros órganos e instituciones administrativas, de competencia sectorial, entre los que se encuentra la CMT. En este sentido, la Ley 52/1999, de 28 de diciembre, introduce modificaciones no sólo en la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, sino también en la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones.

- **LEY 55/1999, de 29 de diciembre**, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

(BOE núm. 312, de 30 diciembre 99)

Como en años anteriores, la aprobación de la Ley de Presupuestos Generales del Estado esta-

blece un conjunto de objetivos de política económica cuya consecución exige la aprobación simultánea de diversas medidas normativas que permitan la ejecución del programa económico del Gobierno.

En este sentido, y en lo que se refiere a las previsiones de esta Ley relativas a diversos aspectos de la acción administrativa sectorial, el Capítulo VI del Título V establece medidas sobre el sector de las comunicaciones. Así, se reforma la Disposición derogatoria de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, a fin de extender la libre competencia a los servicios de valor añadido de telecomunicaciones prestados a través de servicios difusores y se introduce una modificación puntual en el artículo 21 de la Ley 10/1988, de Televisión Privada, para aclarar que el Ministerio de Fomento ha de pronunciarse expresamente para aceptar o rechazar las adquisiciones de participaciones significativas en el capital de las sociedades concesionarias, en el plazo de tres meses desde la entrada de la preceptiva comunicación en el citado Departamento.

Por último, las Disposiciones adicionales trigésima a trigésima segunda introducen modificaciones en la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social; en la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones, y en la Ley 46/1983, de 26 de diciembre, reguladora del tercer canal de televisión, con respecto a los servicios de radiodifusión sonora digital terrenal y televisión digital terrenal, así como en referencia a los convenios de colaboración que puedan suscribir las Comunidades Autónomas con espacios radioeléctricos colindantes.

- **REAL DECRETO 279/1999, de 22 de febrero**, por el que se aprueba el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y de la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 58, de 9 marzo 99)



Con la publicación del Real Decreto-Ley 1/1998, de 27 de febrero, sobre infraestructuras comunes en los edificios para el acceso a los servicios de telecomunicación, se fija un nuevo marco jurídico en esta materia, estableciéndose, desde la perspectiva de la libre competencia, la posibilidad de dotar a los edificios de las instalaciones suficientes para atender los servicios de televisión, telefonía y telecomunicaciones por cable, así como para posibilitar la planificación de dichas infraestructuras de forma que faciliten su adaptación a los servicios de implantación futura.

La Disposición final primera de dicho Real Decreto-Ley autorizó al Gobierno para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para su desarrollo. En su virtud, la presente Disposición constituye, por una parte, el desarrollo reglamentario del Real Decreto-Ley 1/1998.

Por otra parte, el Real Decreto comentado viene a cumplir con el mandato establecido en el artículo 53 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones que difiere al posterior desarrollo reglamentario la determinación del punto de interconexión de la red interior con las redes públicas y las condiciones aplicables a la propia red interior. Asimismo, establece la normativa técnica básica de edificación que debe regular la infraestructura de obra civil, en la que se ha tomado en consideración las necesidades de soporte de los sistemas y redes de telecomunicación y la capacidad suficiente para permitir el paso de las redes de los distintos operadores de forma que se facilite el uso compartido de las citadas infraestructuras.

Finalmente, el cumplimiento de lo establecido en el artículo 60 de la LGTel, que prevé que reglamentariamente se establecerán las condiciones aplicables a los operadores e instaladores de equipos y aparatos de telecomunicaciones a fin de que, por medio de la acreditación de su competencia profesional, se garantice la puesta en servicio de los equipos y aparatos de telecomunicaciones que se instalen.

A estos efectos, el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones

para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y de la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones, aprobado como anejo a este Real Decreto para la efectiva aplicación de las previsiones establecidas en las citadas normas legales, además de establecer reglas de carácter general con respecto a las infraestructuras comunes de telecomunicaciones de los edificios y con respecto a las condiciones que deben cumplir los instaladores de telecomunicaciones, establece, en los Anexos I al IV, las normas y especificaciones técnicas que debe cumplir las infraestructuras comunes de telecomunicaciones de los edificios para permitir el acceso a todos los servicios de telecomunicaciones; las especificaciones técnicas de telecomunicación que se deberán incluir en la normativa técnica básica de la edificación que regule la infraestructura de obra civil en el interior de los edificios para que se garantice la capacidad suficiente que permita el acceso a los servicios de telecomunicaciones y el paso de las redes de los distintos operadores por las citadas infraestructuras.

• **REAL DECRETO 1287/1999, de 23 de julio**, por el que se aprueba el Plan técnico nacional de la radiodifusión sonora digital terrenal.

(BOE núm. 177, de 26 julio 99)

La Ley 66/1997, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, en su Disposición adicional cuadragésima cuarta, regula el régimen jurídico de la radiodifusión sonora digital terrenal, fijando, en su apartado 3, la necesidad de la aprobación por el Ministerio de Fomento, del Reglamento técnico y de prestación de los servicios, con carácter previo al comienzo de la actuación de los operadores que empleen esta tecnología. También, se exige como requisito previo, de acuerdo con el apartado 4, la aprobación por el Gobierno del Plan técnico nacional de la radiodifusión sonora digital terrenal.

El Real Decreto que aquí se comenta tiene por objeto aprobar el Plan técnico nacional de la radiodifusión sonora digital terrenal, en cum-

plimiento de lo establecido en la citada Disposición adicional cuadragésima cuarta de la Ley 66/1997, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

Se compone de un artículo único por el que se aprueba el Plan técnico nacional de la radiodifusión sonora digital terrenal que figura como anexo al mismo, de cuatro Disposiciones adicionales y de una Disposición final única sobre la entrada en vigor del mismo. La primera Disposición adicional establece reglas para la introducción de la tecnología digital en los ámbitos nacional, autonómico y local, y la segunda y tercera, del empleo de las infraestructuras de red soporte del servicio y de la promoción del uso de infraestructuras ya existentes.

Como se establece en la Exposición de Motivos, los recientes avances tecnológicos en este campo, impulsados por la Unión Europea de radiodifusión, han permitido la aparición y el desarrollo de la radiodifusión sonora digital, cuya introducción supondrá un cambio trascendental en la radiodifusión sonora, tanto por la calidad del sonido como por las posibilidades de oferta de un gran número de servicios adicionales, permitiendo configurar fácilmente coberturas de programas en los diferentes ámbitos, nacional, autonómico y local. Por otro lado, y desde un punto de vista técnico, resulta de interés destacar que este nuevo sistema simplifica la gestión de las frecuencias, permitiendo una mayor eficacia en su utilización y ofreciendo una recepción de la señal prácticamente sin interferencias.

Finalmente, hay que destacar que en la elaboración del Plan técnico nacional de la radiodifusión sonora digital terrenal se ha procurado que exista una oferta de frecuencias equivalente para la cobertura estatal y para la autonómica y local, y se ha tenido especialmente en cuenta la especificidad del hecho insular, de conformidad con lo establecido en el artículo 62 de la LGTel.

• **REAL DECRETO 1289/1999, de 23 de julio**, por el que se crea la Comisión Inter-

ministerial de la Sociedad de la Información y de las Nuevas Tecnologías de España.

(BOE núm. 178, de 27 julio 99)

En la Exposición de Motivos del Real Decreto comentado el Gobierno, consciente de la importancia del papel que le corresponde en el impulso de la sociedad de la información en España, presenta como objetivos primordiales que inspiren sus actuaciones en este sentido los siguientes:

a) Promover la generación y el desarrollo de las tecnologías de la sociedad de la información; b) estimular la adopción y el uso generalizado de dichas tecnologías por las empresas, especialmente PYMES y los ciudadanos; c) impulsar la adopción de las nuevas tecnologías por parte de la Administración, en beneficio de ciudadanos y empresas; d) aprobar el marco normativo más adecuado, y e) asegurar la mayor atención de la Administración hacia las necesidades de la sociedad.

A tal efecto, y con el propósito de coordinar las actuaciones de todos los Departamentos ministeriales competentes y facilitar así la obtención de los mejores resultados en su tarea de promover el impulso de la sociedad de la información en España, así como el desarrollo de las tecnologías que constituyen su sustrato, el Consejo de Ministros creó, por medio de este Real Decreto, la Comisión Interministerial de la Sociedad de la Información y de las Nuevas Tecnologías adscrita al Ministerio de Industria y Energía.

Esa Comisión, según el Real Decreto comentado, tiene por objeto la elaboración, del desarrollo y la evaluación de la iniciativa estratégica del Gobierno en relación con la sociedad de la información y de las nuevas tecnologías. Con ello se pretende asegurar el carácter armónico e integrador de todas las propuestas contenidas en la iniciativa, facilitando las actuaciones conjuntas de los diversos organismos con competencias en la materia sin que ello implique la centralización de la gestión ni la absorción de la competencias que actualmente corresponden a los diferentes Departamentos ministeriales.

Este Real Decreto, además de crear la Comisión Interministerial de la Sociedad de la Información y de las Nuevas Tecnologías, establece cuáles son sus funciones, sus órganos de actuación, su composición, su financiación y la forma de colaborar de ésta con las Comunidades Autónomas.

- **REAL DECRETO 1337/1999, de 31 de julio**, por el que se regula la remisión de información en materia de normas y reglamentaciones técnicas y reglamentos relativos a los servicios de la sociedad de la información.

(BOE núm. 185, de 4 agosto 99)

Este Real Decreto tiene por objeto regular la forma en la que se ha de realizar la remisión de información en materia de normas y reglamentaciones técnicas y de reglamentos relativos a los servicios de la sociedad de la información a la Comisión Europea y, en su caso, a los organismos europeos de normalización y a los organismos nacionales de normalización pertenecientes a los Estados miembros de la Comunidad Europea.

Su promulgación incorpora al ordenamiento jurídico nacional la Directiva 98/48/CE y unifica en un solo texto la incorporación al mismo de las previsiones de la citada Directiva y la Directiva 98/34/CE, para lo cual deroga el Real Decreto 1168/1995, de 7 de julio, por el que se regulaba la remisión de información en materia de normas y reglamentaciones técnicas.

Este Real Decreto prevé la obligaciones del organismo español de normalización de comunicar a la Comisión Europea, a los organismos europeos de normalización y a los organismos nacionales de normalización de los demás Estados miembros, con la periodicidad y los requisitos exigidos por la Directiva 98/34/CE, los programas de normalización establecidos y los proyectos de normas que pretendan adoptar. Asimismo, instrumenta la comunicación previa a la Comisión Europea de los proyectos de reglamentos técnicos y de los reglamentos relativos a los servicios de la sociedad de la información que las Administraciones públicas pretendan aprobar. Para

facilitar el cumplimiento de tales obligaciones se designa a la Comisión Interministerial para Asuntos de la Unión Europea (creada por Real Decreto 1567/1985, de 2 de septiembre) como la instancia única a través de la que se canaliza la comunicación de proyectos y el intercambio de información con la Unión Europea.

- **REAL DECRETO 1462/1999, de 17 de septiembre**, por el que se aprueba el Reglamento que regula el derecho de los usuarios del servicio de televisión a ser informados de la programación a emitir, y se desarrollan otros artículos de la Ley 25/1994, de 12 de julio, modificada por la Ley 22/1999, de 7 de junio.

(BOE núm. 233, de 29 septiembre 99)

El objeto del Real Decreto que se comenta es el de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 18 de la Ley 25/1994, de 12 de julio (en la redacción dada por la Ley 22/1999, de 7 de junio), por la que se incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva 89/552/CEE, sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros, relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva.

El citado precepto establece que de acuerdo con lo previsto en el artículo 2.1.d) de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, constituye un derecho de los telespectadores, en cuanto usuarios, el conocer, con la antelación suficiente, la programación de televisión, incluidas las películas cinematográficas y la retransmisión de espectáculos. Asimismo, establece que el Gobierno y los órganos competentes de las Comunidades Autónomas, en sus respectivas competencias deberán desarrollar reglamentariamente el procedimiento para hacer efectivo tal derecho.

El Real Decreto se compone de un artículo único por el que se aprueba el Reglamento que regula el derecho de los usuarios del servicio de televisión a ser informados de la programación a emitir, y se desarrollan otros artículos de la Ley 25/1994, de 12 de julio, modificada por la Ley

22/1999, de 7 de junio. El citado Reglamento se incluye como Anexo al Real Decreto.

- **ORDEN de 26 de marzo de 1999** por la que se establecen las condiciones para la provisión del acceso indirecto al bucle de abonado de la red pública telefónica fija.

(BOE núm. 86, de 10 abril 99)

Como consecuencia de la utilización creciente de la red telefónica para el acceso a Internet, se ha planteado la necesidad de impulsar la implantación de nuevos elementos tecnológicos en la red telefónica que permitan una oferta significativa de tarifas planas para el acceso a Internet (esto es, precio fijo con independencia del periodo de tiempo en que éste se produzca), ya que su actual diseño, al estar orientado a atender comportamientos de los usuarios para llamadas de voz y tarificación dependiente del tiempo de uso, no se adapta a la naturaleza de los servicios de acceso a Internet.

Para ello, se requiere el uso de tecnologías innovadoras en el bucle de abonado que permitan, coexistiendo con el servicio telefónico tradicional, el acceso indirecto a dicho bucle. En la actualidad, las tecnologías que hacen posible esta separación de los servicios sobre el tradicional par de cobre son las denominadas tecnologías en Línea de Abonado Digital Asimétrica (ADSL).

Las tecnologías ADSL constituyen una nueva plataforma para la prestación de servicios que requieran un mayor ancho de banda que el tradicional servicio telefónico. En concreto, se trata de un acceso asimétrico de velocidades de transmisión elevadas que posibilita la conexión entre dos puntos extremos como son los usuarios y el prestador del servicio, con la posibilidad de seleccionar el usuario una de entre varias velocidades y permitir la facilidad de conexión permanente sin que sea necesario la marcación para establecer la conexión en cada llamada.

El Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio, por el que se aprueba el Reglamento relativo a la

interconexión y al acceso a las redes públicas y a la numeración, establece en el punto 4 del artículo 9 que el Ministerio de Fomento determinará, previo informe de la CMT, la fecha y las condiciones en las que los operadores de las redes públicas de telecomunicaciones que tengan la consideración de dominantes facilitarán el acceso al bucle de abonado.

La presente Orden Ministerial, que regula el acceso indirecto al bucle de abonado, se dicta en desarrollo del referido Reglamento, sin perjuicio de las posteriores actuaciones que, en relación con el acceso al bucle de abonado y en desarrollo de lo dispuesto en este Reglamento, pudieran adoptarse por la Administración.

Por su parte, corresponde a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos fijar los precios que los operadores autorizados deberán abonar al operador dominante TELEFÓNICA, S.A., como contraprestación por el acceso indirecto al bucle de abonado de la red pública telefónica fija.

Con la implementación de la Orden comentada no sólo podrá materializarse la oferta de tarifas planas para el acceso a Internet en los ámbitos del sector residencial, PYMES y centros educativos y sanitarios (dando una respuesta a lo instado por el Pleno del Congreso de los Diputados), sino que se potenciará la apertura de nuevos mercados y el desarrollo de nuevos servicios en el marco de la sociedad de la información, al proveerse un ancho de banda muy superior al actual con la posibilidad de utilizar aplicaciones que presenten mayores requerimientos.

Finalmente, en esta Orden se establece un periodo de tiempo para implantar esta tecnología de ADSL en la red fija telefónica, siendo de interés destacar que se deberá realizar de forma progresiva, dada la necesidad de actuar directamente sobre la línea de acceso de cada abonado, para adecuar la instalación física a la provisión del acceso.

Respecto a la red telefónica de TELEFÓNICA, S.A., se establecen dos fases de implantación:



una primera que transcurrirá durante los años 1999 y 2000, con unas previsiones de cobertura del 61 por 100 de las líneas de la red telefónica, y una segunda, en que se hará un estudio para el establecimiento del ADSL en la totalidad del territorio nacional.

- **ORDEN de 23 de julio de 1999** por la que se aprueba el Reglamento Técnico y de Prestación del Servicio de Radiodifusión Sonora Digital Terrenal.

(BOE núm. 177, de 26 julio 99)

Como ya se ha comentado anteriormente, la Ley 66/1997, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, en su Disposición adicional cuadragésima cuarta, regula el régimen jurídico de la radiodifusión sonora digital terrenal. En su apartado 3 se establece expresamente la necesidad de la aprobación del Reglamento técnico y de prestación de los servicios de manera previa al comienzo de la prestación de los servicios de radiodifusión sonora digital terrenal.

La Orden Ministerial que aquí se comenta tiene por objeto la aprobación de este Reglamento técnico y de prestación de los servicios, en virtud del cual se desarrolla reglamentariamente el régimen jurídico de la radiodifusión sonora digital terrenal.

Por su parte, la gestión directa de la radiodifusión sonora digital terrenal corresponde al Ente Público Radio Televisión Española, de acuerdo con el artículo 5.1 del Estatuto de la Radio y la Televisión, aprobado por la Ley 4/1980, de 10 de enero, y a los entes públicos de las Comunidades Autónomas conforme se dispone en el artículo 26 de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones. Por otro lado, la gestión indirecta se llevará a cabo con arreglo a las previsiones contenidas en el artículo 26 y a la Disposición Adicional sexta de la citada Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones.

En este Reglamento se regulan las formas de gestión del citado servicio, esto es, la gestión directa y la indirecta, así como el otorgamiento

de los títulos habilitantes y el régimen jurídico de la concesión.

- **ORDEN de 23 de julio de 1999** por la que se regula el Registro de Asignaciones y Reservas de Recursos Públicos de Numeración.

(BOE núm. 187, de 6 de agosto de 1999. Corrección de errores, BOE núm. 238, de 5 octubre 99)

El artículo 20 del Reglamento de procedimiento para la asignación y reserva de recursos públicos de numeración por la CMT, aprobado por el Real Decreto 225/1998, de 16 de febrero, crea el Registro de asignaciones y reserva de los recursos públicos de numeración y encomienda su gestión a la CMT.

Por su parte, la Disposición Final primera del mencionado Real Decreto habilita al Ministro de Fomento para determinar los datos que deben ser objeto de inscripción en el Registro y las normas reguladoras del mismo.

Esta Orden tiene por objeto determinar las reglas y normas de funcionamiento del Registro de asignaciones y reservas de recursos públicos de numeración, y precisa los datos y circunstancias que han de ser inscritos, la modificación de los ya inscritos, así como las formalidades de los libros, el modo de practicar los asientos y la publicidad del Registro. Asimismo, también se regulan en el último artículo las reglas sobre la cancelación de la inscripción.

Finalmente, se establece que la CMT, en el plazo de tres meses desde la entrada en vigor de esta Orden, procederá a la inscripción de oficio en este Registro de todos los recursos de numeración que disponga TELEFÓNICA, S.A., así como de todas aquellas asignaciones y reservas efectuadas con anterioridad al 7 de agosto de 1999, fecha en la que entró en vigor este Reglamento.

- **ORDEN de 23 de julio de 1999** por la que se establecen los requisitos y el procedimiento para la designación de los laboratorios a los que se refiere el artículo 31 del Reglamento por el

que se establece el procedimiento de certificación de equipos de telecomunicación.

(BOE núm. 187, de 6 agosto 99)

El Real Decreto 1787/1996, de 19 de julio, aprobó el Reglamento que establece el procedimiento de certificación para los equipos de telecomunicación a los que se refería el artículo 29 de la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones, derogado por la Ley 11/1998, General de Telecomunicaciones. El artículo 31 del citado Reglamento atribuye al Ministerio de Fomento la competencia para establecer los requisitos y procedimientos de designación de los laboratorios a los que podrá dirigirse el solicitante del certificado de examen de tipo (o certificado de examen CE de tipo en caso de aplicarse normas técnicas armonizadas) para la realización de los ensayos que permitan verificar el cumplimiento de las especificaciones técnicas que sean de aplicación.

En desarrollo de esta competencia se dicta la Orden comentada, que viene a establecer el procedimiento de designación de laboratorios por la Secretaría General de Comunicaciones, las obligaciones de dichos laboratorios una vez designados en cuanto al mantenimiento de las condiciones que la posibilitaron, las causas de extinción de la misma y la realización de ensayos en ausencia de laboratorios designados, cuando existan laboratorios en proceso de obtención de la designación.

- **ORDEN de 24 de agosto de 1999** por la que se establecen las localidades a cubrir en la fase de introducción de la radiodifusión sonora digital terrenal.

(BOE núm. 209, de 1 septiembre 99)

En el artículo 7 del Plan Técnico Nacional de la Radiodifusión Sonora Digital Terrenal, aprobado por el comentado Real Decreto 1287/1999, de 23 de julio, se establecen las distintas fases y fechas para la introducción e implantación del servicio de radiodifusión sonora digital terrenal, así como los porcentajes mínimos de cobertura

de la población que deben alcanzarse en cada ámbito territorial.

El apartado 5 del citado artículo 7 del Plan Técnico Nacional dispone que por Orden del Ministerio de Fomento se establecerán las localidades principales a cubrir en cada fase. En su virtud, la Orden comentada establece las poblaciones y el porcentaje de cobertura de la población que deben alcanzarse en las cuatro fases del Plan Técnico Nacional de la Radiodifusión Sonora Digital Terrenal.

- **ORDEN de 15 de septiembre de 1999** por la que se aprueba el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas y se convoca licitación para el otorgamiento de dos licencias individuales de tipo C2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria para la explotación del servicio de radiocomunicaciones móviles terrestres en grupo cerrado de usuarios con tecnología digital.

(BOE núm. 227, de 22 septiembre 99)

Esta Orden permite la aplicación en España del sistema de radiocomunicaciones móviles en grupo cerrado de usuarios conocido por las siglas TETRA, que supone un avance sobre las prestaciones actuales de los sistemas analógicos, en especial en cuanto a la posibilidades de transmisión de datos. Asimismo, se facilita la interoperabilidad con otros servicios, en especial los basados en tecnologías GSM, siempre que se cumplan los requisitos previstos en el marco regulatorio de la interconexión.

- **ORDEN de 7 de octubre de 1999** por la que se aprueba el pliego de cláusulas para la adjudicación de tres licencias individuales de tipo C2 para el establecimiento y explotación de redes públicas fijas de acceso radio en la banda de 26 GHz.

(BOE núm. 242, de 9 octubre 99)

- **ORDEN de 7 de octubre de 1999** por la que se aprueba el pliego de cláusulas para la adjudicación de tres licencias individuales de



tipo C2 para el establecimiento y explotación de redes públicas fijas de acceso radio en la banda de 3,4 a 3,6 GHz.

(BOE núm. 242, de 9 octubre 99)

Las dos Órdenes anteriores que aquí se comentan permiten la implantación de redes de acceso inalámbricas fijas, lo cual supone la introducción de una posibilidad alternativa a la red del operador dominante, junto a las redes de cable y a las redes implantadas por los nuevos operadores con licencias B1. Se posibilita un despliegue más rápido del acceso directo a los servicios de telecomunicaciones prestados por los nuevos operadores. El modelo de despliegue de estas redes que se prevé en las Órdenes configura una multiplicidad de redes de acceso, inconexas entre sí pero teniendo en común el mismo juego de frecuencias, como objeto de cada licencia para todo el territorio nacional. Estas redes, y en especial las de la banda de frecuencias de 26 GHz, permiten servicios de comunicaciones de banda ancha, lo cual incrementa la disponibilidad de estos servicios, complementariamente a la implantación de otras tecnologías, como las redes de cable o el acceso al bucle local mediante ADSL. Debe hacerse mención de que se prevé la licitación de dos licencias adicionales en la banda de 28 GHz durante el año 2000.

- **ORDEN de 14 de octubre de 1999** por la que se regulan las condiciones de calidad en la prestación de los servicios de telecomunicaciones.

(BOE núm. 250, de 19 octubre 99. Corrección de errores, BOE núm. 281, de 24 noviembre 99)

La Orden comentada tiene por objeto fijar los objetivos y condiciones de calidad en la prestación de los servicios a los que se refiere el artículo 8 del Reglamento de Servicio Universal, y aplicables a los operadores que tengan reconocidos derechos de ocupación de la propiedad privada o pública, de acuerdo con el artículo 44 del Reglamento de Servicio Universal, y a los que se refiere la Disposición adicional quinta y los

apartados I.1, I.2 y II.8 del Anexo I de la Orden de Licencias.

Se excluye expresamente de su ámbito, conforme se expresa en el párrafo segundo del artículo 1 de esta Orden, la regulación de las condiciones, los objetivos y elementos de calidad del servicio relativos al servicio universal y a los servicios obligatorios, que se regirán por su normativa específica.

Por lo que respecta al ámbito subjetivo se deja claro que será de aplicación a los titulares de licencias individuales que estén en algunos de los siguientes supuestos:

- Dominantes en la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público o en la prestación del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento.
- No teniendo la consideración de dominantes, los habilitados para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público o en la prestación del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento, con obligaciones de servicio público al tener en su licencia reconocido derecho de ocupación de la propiedad pública o privada (artículo 44 Reglamento de Servicio Universal) y hayan transcurrido 18 meses desde el otorgamiento de dicha licencia.
- Los habilitados para la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público o en la prestación del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento con obligaciones de servicio público (sin reunir las circunstancias anteriores) y hayan transcurrido 18 meses desde el otorgamiento de dicha licencia.

En definitiva, las condiciones y objetivos de calidad exigibles a cada titular serán las relativas a la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público y a la del servicio de líneas susceptible de arrendamiento.

Por su parte, estos titulares deberán implantar un sistema de medida y seguimiento de los niveles de calidad en la prestación del servicio telefónico fijo disponible al público y en la del

servicio de líneas susceptible de arrendamiento, basado en los parámetros establecidos en los anexos I y II de la Orden.

Este sistema deberá estar establecido de forma debidamente documentada y desarrollada para permitir tanto una inspección por los Servicios de la Secretaría como una Auditoría por una entidad independiente. Se deberá remitir una copia de esta documentación y su actualización a la Secretaría, y las modificaciones que deban hacerse al mismo se harán lo más rápidamente posible.

Se establece que el período de observación para evaluar la adecuada aplicación de los parámetros de calidad será trimestral (comenzando el 1 de enero), y al mes siguiente deberán remitir un informe a la Secretaría con los niveles de calidad del servicio medido.

Al finalizar cada año natural, los citados titulares deberán encargar una auditoría externa a una entidad solvente e independiente sobre el cumplimiento de las obligaciones de calidad del servicio que se deriven de la aplicación de esta Orden, y copia de ésta deberá enviarse a la Secretaría.

Función relevante para los servicios de la inspección de la Secretaría resulta del artículo 7 de la presente Orden al permitir las inspecciones que estimen oportunas para verificar la fiabilidad de los datos suministrados por cada titular.

Se constituirá una Comisión para el seguimiento de la calidad en la prestación de los servicios, con la finalidad de asesorar al Ministerio de Fomento en la implantación del sistema de seguimiento, los problemas prácticos y su evolución futura.

Por otro lado, y de conformidad con la Disposición Adicional primera, en el plazo de un año, desde la entrada en vigor de esta Orden, el Ministerio de Fomento establecerá las condiciones de calidad del servicio de telefonía móvil disponible al público prestado a través de redes terrestres. Dichas condiciones se referirán, al menos,

a los indicadores del Anexo III de la Orden (porcentajes de llamadas no completadas, interrumpidas, número de reclamaciones sobre facturación).

Resulta de interés destacar en la presente norma que, el Ministerio de Fomento efectuará el seguimiento de la calidad del servicio que proporcionan los titulares de autorizaciones generales del tipo C registrados como proveedores de acceso a internet, al objeto de evaluar los niveles de calidad que perciben los usuarios. Los parámetros serán: el tiempo de respuesta y la velocidad que se garantiza en las comunicaciones.

Asimismo, los proveedores darán información a los usuarios en particular con respecto a estos parámetros, y las llamadas no completadas por causas imputables al operador de la red pública telefónica fija de acceso a Internet no serán facturadas al usuario.

Finalmente, respecto al plazo de aplicación de esta Orden, los titulares de licencias individuales, que a la fecha de entrada en vigor de esta Orden estén dentro de su ámbito subjetivo, deberán remitir el primer informe a la Secretaría, correspondiente a los niveles de calidad del trimestre natural que empiece una vez transcurridos dos meses desde la publicación de esta Orden.

- **ORDEN de 14 de octubre de 1999** sobre condiciones de suministro de información relevante para la prestación del servicio de atención de llamadas de urgencia a través del número 112.

(BOE núm. 252, de 21 octubre 99)

El artículo 40 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, determina que el encaminamiento de llamadas a los servicios de emergencia será a cargo de los operadores, debiendo asumir esta obligación tanto los que presten servicios telefónicos disponibles al público como los que exploten redes públicas de telecomunicaciones que soporten servicios telefónicos, imponiéndose inicialmente esta obliga-



ción respecto de las llamadas de urgencia dirigidas al número 112, de manera que éstas serán gratuitas para los usuarios.

Por otro lado, el artículo 41 de la citada Ley establece que en la prestación de los servicios de emergencia el déficit de explotación o, en su caso, la contraprestación económica que deba satisfacerse a quien se encomienda la prestación, se financiará con cargo a los presupuestos de la Administración que tenga asignada la obligación de llevar a cabo los servicios obligatorios referidos. Dado que el servicio de atención de llamadas de urgencia a través del número 112 se lleva a cabo por las Comunidades Autónomas, de acuerdo con la normativa vigente, resulta que el coste de la prestación del servicio en cuestión, como servicio público obligatorio de telecomunicaciones, será asumido, en lo referente al encaminamiento de las llamadas, por los operadores de telecomunicaciones, y en lo relativo a los centros de atención de llamadas y demás necesidades para la correcta prestación del servicio, por las Comunidades Autónomas.

En este sentido, el Real Decreto 903/1997, de 16 de junio, por el que se regula el acceso, mediante redes de telecomunicaciones, al servicio de atención de llamadas de urgencia a través del número 112, concreta que los operadores de telecomunicaciones, aparte de asumir el coste de las llamadas, facilitarán la identificación automática de la línea o zona geográfica desde donde se efectúen dichas llamadas, dentro de las posibilidades técnicas de las redes y de acuerdo con la normativa reguladora de las facilidades de presentación y limitación de la línea llamante. Para una más eficaz prestación del servicio, las entidades prestatarias del servicio de llamadas de urgencia necesitan conocer, además, la dirección del titular de la línea telefónica fija o la localidad geográfica (servicios móviles) desde la que se ha efectuado la llamada. La Orden comentada viene a regular estos aspectos, de modo que se establecen los operadores obligados a suministrar información, la información que deben facilitar, la periodicidad para hacerlo y las condiciones para utilizarla, así como la contraprestación económica por ello.

Por último, se establece que la información referida también podrá solicitarse por las entidades prestatarias a la CMT, a medida que ésta lo vaya teniendo disponibles.

- **ORDEN de 26 de octubre de 1999** por la que se desarrolla el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones, aprobado por el Real Decreto 279/1999, de 22 de febrero.

(BOE núm. 268, de 9 noviembre 99. Corrección de errores, BOE núm. 304, de 21 diciembre 99)

Por el Real Decreto 279/1999, de 22 de febrero, ya comentado, se aprobó el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de los edificios y de la actividad de instalación de equipos y sistemas de telecomunicaciones.

Por su parte, la Disposición final primera del citado Real Decreto autoriza al Ministro de Fomento para dictar las normas que resulten necesarias para el desarrollo y ejecución de lo establecido en el mismo.

Esta Orden tiene por objeto aprobar el contenido y la estructura del proyecto técnico necesario para la ejecución de las infraestructuras comunes de telecomunicación en el interior de los edificios, incluidas en el ámbito de aplicación del Reglamento mencionado anteriormente, y establecer los modelos de certificado y de boletín de instalación, como comprobantes de su correcta ejecución y los casos en que se deben emplear uno y otro, dando cumplimiento así a lo establecido en los artículos 8 y 9 del citado Reglamento.

Asimismo, y en virtud de la previsión establecida en el artículo 14 del mismo Reglamento, esta Orden tiene por objeto establecer la cualificación y los medios técnicos necesarios exigibles a quienes deseen acceder a la condición de

instalador de telecomunicación y, por lo tanto, para su inscripción en el registro de instaladores de telecomunicación que existe en la Secretaría General de Comunicaciones.

- **ORDEN de 10 de noviembre de 1999** por la que se aprueba el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para el otorgamiento por concurso, mediante procedimiento abierto, de cuatro licencias individuales de tipo B2 para el establecimiento de la red de telecomunicaciones necesaria y para la explotación del servicio de comunicaciones móviles de tercera generación.

(BOE núm. 270, de 11 noviembre 99)

El otorgamiento de las cuatro licencias de tipo B2 para redes y servicios de comunicaciones móviles de tercera generación supone un avance cualitativo sobre las actuales redes de segunda generación basadas en las tecnologías GSM en las bandas de frecuencias de 900 Mhz y 1.800 Mhz. Se enmarca en el proceso de implantación de estas redes y servicios de tercera generación que se está llevando a cabo a nivel mundial. En Europa se ha impulsado este desarrollo mediante la Decisión n.º 128/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 1998 relativa a la introducción coordinada de un sistema de comunicaciones móviles e inalámbricas de tercera generación (UMTS) en la Comunidad.

Esta Decisión define el UMTS como el sistema de comunicaciones móviles e inalámbricas de tercera generación con capacidad para servir de soporte, en particular, a servicios multimedia que superen las posibilidades de los sistemas actuales de segunda generación, como el GSM, y con capacidad para un uso combinado de componentes terrestres y de satélites. El sistema deberá tener capacidad suficiente para garantizar al menos las siguientes características:

- Capacidad multimedia; aplicaciones con movilidad plena y movilidad reducida en diferentes entornos geográficos que sobrepasen la capacidad de los sistemas de segunda generación, como GSM.

- Acceso eficaz a Internet, a redes Intranet y a otros servicios basados en el Protocolo Internet (IP). (La implantación de los nuevos sistemas UMTS continuará así la evolución que, en el ámbito de los sistemas GSM, está suponiendo la implantación de tecnologías WAP y GPRS).

- Transmisión vocal de alta calidad, comparable a la de las redes fijas.

- Portabilidad de los servicios en distintos entornos UMTS cuando proceda (p.e. público/privado/negocios; fijo/móvil).

- Funcionamiento en entorno integral sin solución de continuidad que permita una itinerancia total con las redes GSM y entre los componentes terrestres y de satélite de las redes UMTS.

Debe destacarse que a efectos del concurso se posibilita la presentación de propuestas basadas no sólo en el estándar europeo UMTS sino también en las demás normas de comunicaciones móviles de tercera generación encuadradas en las recomendaciones de la UIT sobre IMT-2000.

- **RESOLUCIÓN de 4 de noviembre de 1999, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones**, por la que se hace pública la Circular 1/1999, de 4 de noviembre, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sobre la implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el Mercado de Redes Públicas de Telecomunicación Fijas.

(BOE núm. 270, de 11 noviembre 99. Corrección de errores, BOE núm. 277, de 19 noviembre 99)

La facilidad de preasignación o preselección de operador permite que los usuarios puedan fijar por adelantado el operador que desean que curse sus llamadas de larga distancia, sin necesidad de anteponer el código de selección de operador seleccionando en cada llamada.

Como se dice en el Anexo de la Circular comentada, esta modalidad de acceso constituye una



herramienta esencial para la introducción y el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de los servicios de telefonía disponibles al público, dado que permite establecer unas condiciones de marcación equivalente para los distintos operadores, sin diferencias entre el operador que provee el acceso y el de larga distancia.

De conformidad con la Orden de 18 de julio de 1997, por la que se establecen los procedimientos y condiciones para la selección y preasignación de operador en las llamadas de larga distancia, el Reglamento relativo a la interconexión y al acceso de redes públicas y a la numeración aprobado por Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio, los operadores de redes telefónicas públicas fijas que tuvieran la consideración de dominantes estaban obligados a implantar en su red, antes del 30 de noviembre de 1998, los mecanismos de preasignación de operadores, las líneas de abonado conectadas a centrales telefónicas digitales, para los servicios telefónicos de larga distancia y para los de telefonía móvil automática, y los de comunicaciones móviles personales.

En el marco de los acuerdos de interconexión, de conformidad con la Resolución de 18 de junio de 1998 de la Secretaría General de Comunicaciones por la que se aprueba las especificaciones técnicas para la preasignación de operador, TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., deberá negociar con los operadores habilitados el desarrollo y la aplicación de estos procedimientos en todos los aspectos que fueran necesarios para las partes.

Por su parte, el Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones estableció un nuevo calendario para que la preasignación de operador se instaure en España.

Tal y como se indicó en el Anexo de esta Circular, en la fecha de aprobación de la misma aún no se habían implantado por el operador dominante los necesarios mecanismos de preasignación

de operador en las líneas de abonados conectadas a centrales telefónicas digitales.

A este respecto, la demora injustificada de esta facilidad por el operador dominante sería susceptible de constituir un comportamiento contrario a la libre competencia, por lo que la CMT, en virtud de lo dispuesto al artículo 1.Dos.2.f) de la Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, ha dictado la presente Circular sobre la implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el Mercado de Redes Públicas de Telecomunicación Fijas, en el ejercicio de sus funciones y, en concreto, para la salvaguarda de la libre competencia en el mercado de las telecomunicaciones.

- **RESOLUCIÓN de 5 de julio de 1999, de la Secretaría General de Comunicaciones**, por la que se atribuyen recursos públicos de numeración a los servicios de selección de operador y se liberan ciertos números cortos de tres cifras.

(BOE núm. 181, de 30 julio 99)

El objeto de esta Resolución es doble. Por un lado, y a petición de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, en base a su Acuerdo de 22 de abril de 1999, la Secretaría General de Comunicaciones atribuye códigos de selección de operador adicionales de cuatro cifras para atender la previsible demanda que se va a producir en un futuro inmediato. Por otro, se liberan ciertos números cortos no asignados formalmente y que son marcados habitualmente de forma automática por el equipo terminal de datos conectado a la red.

En cuanto a la primera cuestión, se modifica la Resolución de 2 de abril de 1998, en cuanto establecía longitudes de cuatro, cinco y seis cifras en las cantidades respectivas 15, 40 y 100 códigos, atribuyendo los códigos «103» y «104» al servicio de selección de operador de llamada a llamada. Estos códigos van seguidos de una, dos o tres cifras identificativas del operador, según los formatos establecidos.

Por lo que se refiere a la segunda cuestión, se establece que determinados números cortos utilizados para el acceso a diversos servicios de datos deban ser liberados antes del 1 de julio de 2000, habilitando una secuencia al objeto de posibilitar la continuidad de dichos servicios.

- **RESOLUCIÓN de 13 de diciembre de 1999, de la Secretaría General de Comunicaciones**, que modifica la de 2 de abril de 1998 por la que se atribuyen determinados códigos de selección de operador.

(BOE núm. 305, de 22 diciembre 99)

La Secretaría General de Comunicaciones atribuyó, mediante Resolución de 2 de abril de 1998, determinados códigos de selección de operador de tres y cuatro cifras. En principio, la atribución de los primeros tenía validez hasta el día 31 de diciembre de 1999, estableciendo que los períodos de marcaciones en paralelo de los códigos de tres y cuatro cifras que se asignen a un mismo operador deberían finalizar, en todo caso, antes del 1 de enero de 2000. Por diversas razones, se hace necesaria una ampliación de los plazos establecidos para minimizar los inconvenientes derivados de los mismos y que se habían puesto de manifiesto.

Por ello, esta Resolución establece un período de marcación en paralelo de los códigos de tres y cuatro cifras que se asignen a un mismo operador que deberá finalizar antes del día 1 de febrero del año 2000. Desde el día 1 de mayo de 2000, los códigos de selección de operador con formato «05Y» quedarán liberados de esta utilización, estando disponibles para su atribución de acuerdo con lo previsto en el Plan Nacional de Numeración de Servicios de Telecomunicación, estableciéndose un período de locuciones informativas de tres meses, a contar desde la fecha de finalización de los períodos de marcaciones en paralelo.

B) Otras disposiciones de interés

a) De carácter general

- **LEY ORGÁNICA 15/1999, de 13 de diciembre**, de Protección de Datos de Carácter Personal.

(BOE núm. 298, de 14 diciembre 99)

- **INSTRUMENTO de Ratificación del Instrumento de Enmienda a la Constitución de la Unión Internacional de Telecomunicaciones y del Instrumento de Enmienda al Convenio de la Unión Internacional de Telecomunicaciones**, adoptados por la Conferencia de Plenipotenciarios el 14 de octubre de 1994 en Kyoto.

(BOE núm. 130, de 1 junio 99)

- **LEY 6/1999, de 1 de septiembre**, del Audiovisual de Galicia.

(BOE núm. 236, de 2 octubre 99)

- **REAL DECRETO 2887/1998, de 23 de diciembre**, por el que se concede a la Comunidad Autónoma de Canarias la gestión directa del tercer canal de televisión.

(BOE núm. 10, de 12 enero 99)

- **REAL DECRETO 994/1999, de 11 de junio**, por el que se aprueba el Reglamento de medidas de seguridad de los ficheros automatizados que contengan datos de carácter personal.

(BOE núm. 151, de 25 junio 99)

- **ORDEN de 9 de abril de 1999** por la que se aprueban los modelos de impresos para la liquidación de las tasas establecidas en la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.

(BOE núm. 92, de 17 abril 99. Corrección de errores, BOE núm. 112, de 11 mayo 99)

- **ORDEN de 25 de mayo de 1999** por la que se declara la utilización compartida del dominio



público viario de las carreteras que integran la Red de interés general del Estado, a efectos de la instalación de redes públicas de telecomunicaciones.

(BOE núm. 125, de 25 mayo 99)

- **ORDEN de 19 de mayo de 1999** por la que se rectifica y se salvan errores de la Orden de 22 de septiembre de 1998, por la que se establecen el régimen aplicable a las licencias individuales para servicios y redes de telecomunicaciones y las condiciones que deben cumplirse por sus titulares.

(BOE núm. 136, de 8 junio 99)

- **RESOLUCIÓN de 17 de diciembre de 1998**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se dictan instrucciones a «TELEFÓNICA, S.A.» en relación con la prestación del servicio telefónico soporte de los servicios de tarificación adicional.

(BOE núm. 2, de 2 enero 99)

- **RESOLUCIÓN de 1 de febrero de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se adjudican recursos públicos de numeración a determinadas provincias.

(BOE núm. 48, de 25 febrero 99)

- **RESOLUCIÓN de 28 de mayo de 1999**, de la Presidencia de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la que se crean los ficheros automatizados de datos de carácter personal de la citada Comisión.

(BOE núm. 188, de 7 agosto 99)

b) Telecomunicaciones por cable

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Avilés-Castrillón-Corvera de Asturias, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Castilla y León constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la Demarcación Territorial de Cataluña Nordeste (zona 2 de Cataluña), constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se modifican las concesiones para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable otorgadas en la demarcación territorial de Barcelona (zona 1 de Cataluña), como consecuencia de la ampliación efectuada en el ámbito de la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la Demarcación Territorial de Cataluña Oeste (zona 3 de Cataluña), constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la Demarcación Territorial de Extremadura, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifica la concesión otorgada en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la Demarcación Territorial de

Palma de Mallorca, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la Demarcación Territorial de Oviedo, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 2 de diciembre de 1998** por la que se amplía la Demarcación Territorial de Gijón, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable, y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** por la que se resuelve el concurso público para la adjudicación, mediante procedimiento abierto, de una concesión para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Torrent.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** por la que se resuelve el concurso público para la adjudicación, mediante procedimiento abierto, de una concesión para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Sanlúcar de Barrameda.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** por la que se resuelve el concurso público para la adjudicación, mediante procedimiento abierto, de una concesión para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Melilla.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** por la que se resuelve el concurso público para la adjudicación, mediante procedimiento abierto, de una concesión para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Ceuta.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** de verificación del cumplimiento de los requisitos y condiciones exigidos a «TELEFÓNICA, S.A.», para obtener y ejercitar el derecho a la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Sanlúcar de Barrameda.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998**, de verificación del cumplimiento de los requisitos y condiciones exigidos a «TELEFÓNICA, S.A.», para obtener y ejercitar el derecho a la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Torrent.

(BOE núm. 18 de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** de verificación del cumplimiento de los requisitos y condiciones exigidos a «TELEFÓNICA S.A.», para obtener y ejercitar el derecho a la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Melilla.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)

- **ORDEN de 3 de diciembre de 1998** de verificación del cumplimiento de los requisitos y condiciones exigidos a «TELEFÓNICA, S.A.», para obtener y ejercitar el derecho a la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable en la Demarcación Territorial de Ceuta.

(BOE núm. 18, de 21 enero 99)



- **ORDEN de 16 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Comunidad Valenciana Norte, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 16 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Comunidad Valenciana Sur, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial Andalucía I (Almería, Jaén y Granada), constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Andalucía II (Málaga y Córdoba), constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial Andalucía III (Sevilla), constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29; de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Madrid Sur-Este, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por

cable y se modifican las concesiones otorgadas en las mismas.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Madrid Sur-Oeste, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Comunidad Foral de Navarra, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 21 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Madrid Norte, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 22 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Aragón, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 22 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Euskadi, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 22 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Galicia, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

- **ORDEN de 30 de diciembre de 1998** por la que se amplía la demarcación territorial de Andalucía IV, constituida para la prestación del servicio público de telecomunicaciones por cable y se modifican las concesiones otorgadas en la misma.

(BOE núm. 29, de 3 febrero 99)

c) Especificaciones técnicas y reglamentación técnica común

- **ORDEN de 28 de diciembre de 1998** por la que se establecen las especificaciones técnicas de los repetidores radio isofrecuencia para el servicio móvil terrestre.

(BOE núm. 25, de 29 enero 99)

- **ORDEN de 27 de enero de 1999** por la que se establecen las especificaciones técnicas de los equipos terminales de telecomunicación que se conecten a circuitos alquilados digitales a 64 kbit/s, utilizando la interfaz definida por la recomendación V.35 del Comité Consultivo Internacional Telegráfico y Telefónico (CCITT).

(BOE núm. 36, de 11 febrero 99)

- **ORDEN de 27 de enero de 1999** por la que se establecen las especificaciones técnicas de los equipos terminales de telecomunicación que se conecten a circuitos alquilados digitales a 64 kbit/s utilizando la interfaz definida por las recomendaciones V.10-V.11/V.24 del Comité Consultivo Internacional Telegráfico y Telefónico (CCITT).

(BOE núm. 37, de 12 febrero 99)

- **ORDEN de 27 de enero de 1999** por la que se publican las referencias a las normas UNE TBR-15 y UNE TBR-17, contenidas en las reglamentaciones técnicas comunes CTR-15 y CTR-17 para equipos terminales de telecomunicación destinados a conectarse a líneas analógicas arrendadas de 2 y 4 hilos, respectivamente.

(BOE núm. 42, de 18 febrero 99)

- **ORDEN de 27 de enero de 1999** por la que se publica la referencia a la Norma UNE-TBR-21, contenida en la Reglamentación Técnica Común CTR 21 para equipos terminales de telecomunicación, relativa a los requisitos de conexión para la certificación paneuropea a efectos de conexión a redes telefónicas públicas conmutación (RTPCs) analógicas del equipo terminal (excluyendo el ET que soporta el servicio de telefonía vocal) en los que el direccionamiento de red, si se proporciona, se efectúa por medio de la señalización multifrecuencia por doble tono (MFDT).

(BOE núm. 42, de 18 febrero 99)

- **ORDEN de 26 de febrero de 1999** por la que se establecen las especificaciones técnicas de las estaciones terrestres del sistema TFFS.

(BOE núm. 62, de 13 de marzo 99)

- **ORDEN de 9 de abril de 1999** por la que se establecen las especificaciones técnicas de los equipos terminales que se conecten a circuitos alquilados digitales de 2 Mbit/s y trama estructurada utilizando la interfaz asimétrica definida por la recomendación G.703 del Comité Consultivo Internacional Telegráfico y Telefónico (CCITT).

(BOE núm. 97, de 23 abril 99)

- **ORDEN de 9 de abril de 1999** por la que se establecen las especificaciones técnicas de los equipos terminales que se conecten a circuitos alquilados digitales de 2 Mbit/s y trama no estructurada, utilizando la interfaz asimétrica definida por la recomendación G.703 del Comi-



té Consultivo Internacional Telegráfico y Telefónico (CCITT).

(BOE núm. 97, de 23 abril 99)

- **ORDEN de 26 de noviembre de 1999** por la que se modifican las especificaciones técnicas que deben cumplir los sistemas multilínea de abonado destinados a ser utilizados por equipos terminales.

(BOE núm. 293, de 8 diciembre 99)

- **RESOLUCIÓN de 2 de febrero de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se publica la referencia de la norma UNE-TBR-34, contenida en la Reglamentación Técnica Común CTR-34, para los equipos terminales en modo paquete que se conecten a un acceso primario RDSI.

(BOE núm. 52, de 2 marzo 99)

- **RESOLUCIÓN de 3 de febrero de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se publica la referencia a la norma UNE-TBR-33, contenida en la reglamentación técnica común CTR-33 para los equipos terminales en modo paquete que se conecten a un acceso básico RDSI.

(BOE núm. 52, de 2 marzo 99)

- **RESOLUCIÓN de 14 de septiembre de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se publica la referencia de la norma UNE-TBR-19, equivalente a la contenida en la reglamentación técnica común CTR-19, relativa a los requisitos generales de conexión aplicables a las comunicaciones móviles terrestres celulares digitales paneuropeas públicas, fase II (segunda edición).

(BOE núm. 240, de 7 octubre 99)

d) Tarifas

- **ORDEN de 7 de enero de 1999** sobre tarifas del servicio portador de trayectos virtuales

«Gigacom», prestado por «TELEFÓNICA, S.A.».

(BOE núm. 19, de 22 enero 99)

- **ORDEN de 11 de febrero de 1999**, sobre un criterio general y el programa de descuentos para tarifas de acceso a «Internet» a través de la red telefónica fija de «TELEFÓNICA, S.A.».

(BOE núm. 45, de 22 de febrero 99)

- **ORDEN de 11 febrero de 1999** sobre modificación de los programas de descuentos denominados «Plan Negocio Total» y «Plan Negocio Destino», de «TELEFÓNICA, S.A.».

(BOE núm. 45, de 22 de febrero 99)

- **ORDEN de 11 de febrero de 1999** sobre tarifas para dos nuevas zonas del servicio telefónico internacional que presta «TELEFÓNICA, S.A.», correspondientes a comunicaciones desde la red fija de dicha compañía con terminales conectados al sistema «Iridium».

(BOE núm. 45, de 22 de febrero 99)

- **ORDEN de 9 de marzo de 1999** por la que hacen públicas las modificaciones de determinadas condiciones de los programas de descuentos del servicio telefónico fijo disponible al público, provincial e interprovincial, que presta «TELEFÓNICA, S.A.».

(BOE núm. 65, de 17 de marzo 99)

- **ORDEN de 26 de marzo de 1999** por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 25 de marzo de 1999, por el que se determinan los precios que los operadores autorizados deberán abonar a «TELEFÓNICA, S.A.», por la provisión del acceso indirecto al bucle de abonado de la red pública telefónica fija, hasta el 31 de diciembre del año 2000.

(BOE núm. 86, de 10 abril 99)

- **ORDEN de 19 de abril de 1999** sobre determinados programas de descuentos del servicio telefónico provincial e interprovincial que presta «TELEFÓNICA, S.A.».

(BOE núm. 101, de 28 abril 99)

- **ORDEN de 13 de mayo de 1999** por la que se determinan y publican las cuotas mensuales de abono que deberá aplicar «TELEFÓNICA SOCIEDAD OPERADORA DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA, S.A.U.» a las líneas susceptibles de arrendamiento, analógicas de banda vocal de calidad ordinaria a 2 hilos (UIT-M 1040) y digitales a 2048 kbits/segundo, sin estructurar, como consecuencia de la aplicación del Real Decreto-ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia.

(BOE núm. 116, de 15 de mayo 99)

- **ORDEN de 15 de junio de 1999** por la que se determinan y publican las tarifas de servicio de telefonía móvil automática analógica que presta «Telefónica SERVICIOS MÓVILES, S.A.», como consecuencia de la aplicación del Real Decreto-ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia.

(BOE núm. 152, 26 de junio 99)

- **ORDEN de 23 junio de 1999** por la que se determinan y publican los precios del servicio telefónico fijo disponible al público en sus ámbitos provincial, interprovincial e internacional, que presta «TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.», así como de las llamadas de los abonados de su red fija efectúen a abonados de las redes de telefonía móvil automática, como consecuencia de la aplicación del Real Decreto-ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e incremento de la Competencia.

(BOE núm. 155, de 30 junio 99. Corrección de errores y erratas, BOE núm. 172, de 20 julio 99).

- **ORDEN de 19 de julio de 1999** por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 17 de junio de 1999 por el que se aprueba la inclusión de una nueva tarifa por prestación del servicio de distribución de ámbito nacional de señales de televisión con utilización de tecnología digital de compresión de señal de vídeo, entre las autorizadas al Ente Público de la Red Técnica Española de Televisión (RETEVISIÓN).

(BOE núm. 179, de 28 julio 99)

- **ORDEN de 27 de julio de 1999** sobre determinados programas de descuentos del servicio telefónico provincial e interprovincial que presta «TELEFÓNICA, S.A.».

(BOE núm. 187, de 6 agosto 99)

- **ORDEN de 27 de julio de 1999** por la que se aprueban modificaciones de tarifas del servicio de alquiler de circuitos radiofónicos que presta «TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.».

(BOE núm. 187, de 6 agosto 99)

- **Orden de 26 de octubre de 1999**, por la que, en aplicación del Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones, se determinan y publican los precios del servicio telefónico fijo disponible al público en sus ámbitos metropolitano, provincial, interprovincial e internacional, y se adaptan a dichos precios los correspondientes a los servicios de inteligencia de red y los del servicio telefónico cursado desde teléfonos de uso público, situados en el dominio público de uso común, prestados por «TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.».

(BOE núm. 260, de 30 octubre 99. Corrección de errores y erratas, BOE núm. 277, de 19 noviembre 99)

- **ORDEN de 26 de octubre de 1999** por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la



Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 7 de octubre de 1999 por la que se aprueban tarifas del servicio portador soporte del servicio de televisión digital terrenal.

(BOE núm. 265, de 5 noviembre 99)

- **ORDEN de 1 de diciembre de 1999** por la que se dispone la publicación del Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de 11 de noviembre de 1999, por el que se aprueba el programa de descuentos «Plan Europa 15» para el servicio telefónico de ámbito internacional, cursado a través de líneas individuales y accesos básicos de la Red Digital de Servicios Integrados de «TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.».

(BOE núm. 293, de 8 diciembre 99)

- **ORDEN de 9 diciembre de 1999** por la que, en aplicación del Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones, se determinan y publican los precios del servicio de líneas susceptibles de arrendamiento prestado por «TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.».

(BOE núm. 298, de 14 diciembre 99)

- **ORDEN de 20 diciembre de 1999** por la que, en aplicación del Real Decreto-Ley 16/1999, de 15 de octubre, por el que se adoptan medidas para combatir la inflación y facilitar un mayor grado de competencia en las telecomunicaciones, se determinan y publican los precios de las llamadas que los abonados de la red pública telefónica fija realizan a los abonados de las redes de telefonía móvil automática, incluidas las de comunicaciones móviles personales, y se adaptan a dichos precios los correspondientes al servicio cursado desde teléfonos de uso público, situados en el dominio público de uso común, prestados por «TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.».

(BOE núm. 310, de 28 diciembre 99)

e) Servicio de televisión digital terrenal

- **RESOLUCIÓN de 11 de enero de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de enero de 1999, por el que se aprueba el pliego de bases y de prescripciones técnicas por el que ha de regirse el concurso público para la adjudicación de una concesión para la explotación del servicio público de la televisión digital terrenal y por el que se convoca el correspondiente concurso.

(BOE núm. 11, de 13 enero 99)

- **RESOLUCIÓN de 22 de marzo de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 18 de marzo de 1999 por el que se amplían los plazos establecidos en el calendario del pliego de bases y de prescripciones técnicas por el que ha de regirse el concurso público para la adjudicación de una concesión para la explotación del servicio público de la televisión digital terrenal aprobado por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de enero de 1999, y se establece el régimen económico en que el ente público de la Red Técnica Española de Televisión prestará el servicio de portador soporte del servicio de televisión digital terrenal.

(BOE núm. 72, de 25 marzo 99)

- **RESOLUCIÓN de 21 de junio de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 11 de junio de 1999, por el que se habilita a las entidades gestoras del servicio público esencial de televisión para que presten el servicio de televisión digital terrenal en los términos establecidos en la Disposición transitoria primera del Real Decreto 2169/1998, de 9 de octubre, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrenal.

(BOE núm. 173, de 21 julio 99)

- **RESOLUCIÓN de 31 de julio de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la

que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 31 de julio de 1999 por el que se aprueba el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para la adjudicación por concurso público, mediante procedimiento abierto, de 10 concesiones para la explotación del servicio público, en gestión indirecta, de radiodifusión sonora digital terrenal.

(BOE núm. 184, de 3 agosto 99)

- **RESOLUCIÓN de 2 de septiembre de 1999**, de la Secretaría General de Comunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 18 de junio de 1999 por el que se resuelve el concurso público convocado para la adjudicación de una concesión habilitante para la explotación del servicio de televisión digital terrenal.

(BOE núm. 232, de 28 septiembre 99)

- **RESOLUCIÓN de 29 de noviembre de 1999**, de la Secretaría General de Telecomunicaciones, por la que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 26 de noviembre de 1999, por el que se modifica la cláusula 12 del anexo I del Acuerdo del Consejo de Ministros de 31 de julio de 1999 por el que se aprueba el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas para la adjudicación, por concurso público, mediante procedimiento abierto, de 10 concesiones para la explotación del servicio público, en gestión indirecta de radiodifusión sonora digital terrenal.

(BOE núm. 290, de 4 diciembre 99)

2. PUBLICACIONES DE 1999 EN DOCE

2.1. Legislación comunitaria

A) Normativa relativa a telecomunicaciones

- **DIRECTIVA 1999/5/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 9 de marzo de 1999** sobre equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación y reconocimiento mutuo de su conformidad.

(DOCE L91/10, de 7 abril 99)

Como consecuencia de las nuevas tecnologías, la evolución del mercado y la legislación en materia de redes, las actuales Directivas aplicables al sector de los equipos terminales de telecomunicación ya no son aptas para regular los cambios previsibles en el sector. En concreto, aun cuando la Directiva 98/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo consolidó las disposiciones relativas a los equipos terminales de telecomunicación y a los equipos de estaciones terrenas de comunicaciones por satélite, incluido el reconocimiento mutuo de su conformidad, no se abarcó una parte importante del mercado de los equipos radioeléctricos.

En este sentido, la Directiva comentada entiende que cualquier regulación relativa a la fabricación, la comercialización y el uso de equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación debería abarcar los dos tipos de equipos.

Por su parte, en cuanto a los requisitos necesarios aplicables a los equipos radioeléctricos y de equipos terminales de telecomunicación cabe significar que, será necesaria la armonización de las legislaciones para prever posibles obstáculos a la libre circulación de mercancías en la Comunidad, así como que no supondrá impedimento a la innovación tecnológica y habrá que tenerse en cuenta los requisitos de protección relativos a la compatibilidad electromagnética.



Por lo que respecta a los potenciales usuarios de los mismos, cabe señalar que, entre otros objetivos, se deberá velar por la salud de las personas, así como tener en cuenta en el diseño de los equipos su adaptación a personas discapacitadas. Además, se deben introducir características técnicas que impidan la violación de los datos personales y de la intimidad de los usuarios y de los abonados, así como el fraude.

Asimismo, y sin perjuicio de que se debe garantizar el uso eficaz del espectro de radiofrecuencias a fin de evitar interferencias perjudiciales, también se establece como necesaria la protección a las redes públicas de los daños que pudieran causar la utilización de estos equipos de radio y de terminales de telecomunicación.

Por otro lado, las interfaces armonizadas entre equipos terminales y redes de telecomunicación contribuyen a fomentar los mercados competitivos de equipos terminales y servicios de red. De esta manera, los operadores de los servicios públicos de redes de telecomunicaciones deberán publicar unas especificaciones técnicas precisas y adecuadas relativas a dichas interfaces a fin de hacer posible que los fabricantes diseñen equipos terminales de telecomunicación que cumplan los requisitos de la presente Directiva.

Resulta también conveniente la disposición de normas armonizadas en el ámbito europeo en lo que respecta al diseño y la fabricación de equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación, que proporcionan, en beneficio del interés público, una presunción de conformidad con los requisitos esenciales.

Para que la Comisión pueda llevar a cabo una vigilancia eficaz del mercado, es preciso que los estados miembros faciliten las informaciones pertinentes relativas a tipos de interfaces, aplicación de las normas armonizadas, organismos notificados y autoridades de vigilancia. Por su parte, los organismos notificados y las autoridades de vigilancia deberán intercambiar información sobre equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación para permitir dicha vigilancia eficaz del mercado.

Por lo que respecta a los equipos radioeléctricos, los fabricantes deberán notificar a los Estados miembros su intención de ponerlos en el mercado cuando utilicen bandas de frecuencia cuyo uso no esté armonizado en toda la Comunidad. En cuanto a los equipos que cumplan los requisitos esenciales aplicables a los mismos, podrán circular libremente y serán puestos en servicio, pudiendo estar supeditados a autorizaciones en relación con el uso del espectro de radiofrecuencias y la prestación del servicio de que se trate. En este sentido, y considerando que las frecuencias de radio se atribuyen a nivel nacional, es necesario disponer de la correspondiente disposición de salvaguardia que permita a los Estados miembros prohibir, limitar o exigir la retirada de su mercado del equipo radioeléctrico que haya causado interferencias perjudiciales.

En materia de responsabilidad, junto a la general sobre daños causados por productos defectuosos (Directiva 85/374/CE, del Consejo), se incluyen medidas aplicables a los responsables de la introducción en el mercado europeo de aparatos para su venta, cuando causen daños graves a una red o provoquen interferencias perjudiciales.

En la presente Directiva se prevé la creación de un Comité que reúna a las partes directamente implicadas en la aplicación de la regulación de los equipos de radio y de telecomunicación y, en particular, a los organismos nacionales de evaluación de la conformidad y los organismos nacionales responsables de la vigilancia del mercado, a fin de ayudar a la Comisión a conseguir una aplicación armonizada y proporcionada de la reglamentación que responda a las necesidades del mercado y del público en general.

La presente Disposición sustituye a la citada Directiva 98/13/CE y, en consecuencia, queda derogada. Asimismo, las Directivas 73/23/CEE y 89/336/CEE dejarán de ser aplicables a los aparatos cubiertos por la presente norma, excepto de los requisitos de protección y seguridad y de determinados procedimientos de evaluación de la conformidad.

Por último, la presente Directiva no se aplicará a los equipos utilizados exclusivamente para actividades relacionadas con la seguridad pública, la defensa, la seguridad del Estado y las actividades del Estado en el ámbito del Derecho penal.

- **DIRECTIVA 1999/59/CE del Consejo de 17 de junio de 1999** por la que se modifica la Directiva 77/388/CEE en lo que respecta al régimen del impuesto sobre el valor añadido aplicable a los servicios de telecomunicaciones.

(DOCE L162/63, de 26 junio 99)

Las normas en materia del Impuesto de Valor Añadido aplicables a los servicios de telecomunicaciones (Directiva 77/388/CEE del Consejo, de 17 de mayo de 1977, en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocio) no son adecuadas ni para gravar la totalidad de dichos servicios, cuyo consumo se realiza en el interior de la Comunidad, ni para prevenir un falseamiento de la competencia en este ámbito.

Por esta razón, para el correcto funcionamiento del mercado interior se hace conveniente la eliminación de tal falseamiento y, por consiguiente, la introducción de nuevas normas armonizadas para esta categoría de actividades. Cabe destacar que, respecto a los servicios de telecomunicaciones, es conveniente garantizar sobre todo la imposición de estos servicios en la Comunidad, consumidos por clientes establecidos en la misma.

Para alcanzar este objetivo, la presente Directiva establece que los servicios de telecomunicaciones prestados a sujetos pasivos establecidos en la Comunidad o a beneficiarios establecidos en un país tercero se gravarán principalmente en el lugar del beneficiario de estos servicios.

Asimismo, para gravar una única vez los servicios de telecomunicaciones prestados por sujetos pasivos establecidos en un tercer país a sujetos pasivos establecidos en la Comunidad, que ade-

más sean servicios aprovechados o explotados en la misma, los Estados miembros deberían hacer uso de la posibilidad de cambiar el lugar considerado de la prestación.

Por todo ello, por medio de la presente Disposición se modifica, en el sentido mencionado anteriormente, la Directiva 77/388/CEE en lo que respecta al régimen del impuesto sobre el valor añadido aplicable a los servicios de telecomunicaciones.

- **DIRECTIVA 1999/64/CE de la Comisión de 23 de junio de 1999** por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE con objeto de garantizar que las redes de telecomunicaciones y de televisión por cable propiedad de un único operador sean entidades jurídicas independientes.

(DOCE L175/39, de 10 julio 99)

El artículo 2 de la Directiva 95/51/CE, de 18 de octubre de 1995, por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE con respecto a la supresión de las restricciones a la utilización de las redes de televisión por cable para la prestación de servicios de telecomunicaciones ya liberalizados, exigía a los Estados miembros que garantizaran que los operadores de telecomunicaciones que suministrasen infraestructuras de red de televisión por cable llevaran una contabilidad separada por lo que respecta al suministro de cada una de las redes y a sus actividades en calidad de proveedor de servicios de telecomunicaciones.

La presente Directiva se basa en la evaluación efectuada por la Comisión con arreglo al artículo 2 de la Directiva 95/51/CE.

Como preparación de esta evaluación, se encargaron varios estudios, en virtud de los cuales se llegó a la conclusión de que, cuando existe un alto grado de competencia en los mercados de acceso local, la propiedad conjunta de redes de telecomunicaciones y de redes de televisión por cable por parte de una única empresa frena el desarrollo hacia una infraestructura multimedia



total en perjuicio de los consumidores, de los prestadores de servicios y del conjunto de la economía europea.

Asimismo, la Comisión comprobó que la prestación conjunta en la Comunidad de servicios de telecomunicaciones y de televisión por cable por parte de un único operador crea una posición de partida asimétrica, favorable a los operadores dominantes de telecomunicaciones en comparación con los nuevos. Esta situación supone una importante limitación para el desarrollo óptimo de los mercados de telecomunicaciones.

Además, en los casos en que los Estados miembros han concedido a un organismo de telecomunicaciones un derecho especial o exclusivo para construir y explotar redes de televisión por cable en la misma zona geográfica en la que ocupa una posición de dominio en el mercado de servicios que utilizan infraestructuras de telecomunicaciones, dicho organismo no tiene aliciente alguno que le impulse a mejorar su red pública de banda estrecha de telecomunicaciones ni su red de banda ancha de televisión por cable para conseguir una red integrada de comunicaciones de banda ancha.

Conforme a estas circunstancias, la Comisión considera necesario separar la propiedad de ambas redes en dos empresas diferentes ya que su propiedad conjunta hace que estos organismos retrasen la aparición de nuevos servicios avanzados de comunicación y limita, por ende, el desarrollo técnico en perjuicio de los usuarios. Por lo tanto, se pretende que todos los Estados miembros deban velar por que los organismos de telecomunicaciones que ocupan una posición dominante en el suministro de redes públicas de telecomunicaciones y servicios públicos de telefonía vocal y que hayan creado su red de televisión por cable con arreglo a derechos especiales o exclusivos exploten dicha red por medio de una entidad jurídica independiente.

Dado que la situación del mercado es diferente en cada Estado miembro y es probable que se desarrolle de forma diversa, el proceso de revisión que recoge esta Directiva debería lle-

varse a cabo con la necesaria flexibilidad para tener en cuenta la situación en cada mercado nacional.

Finalmente, cabe señalar que la distribución de programas audiovisuales destinados al público en general a través de redes de telecomunicaciones, así como el contenido de dichos programas, no estarán sujetos a lo dispuesto en la presente Directiva.

• **DECISIÓN n.º 128/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 1998** relativa a la introducción coordinada de un sistema de comunicaciones móviles e inalámbricas de tercera generación (UMTS) en la Comunidad.

(DOCE L017/10, de 22 enero 99)

A los efectos de esta Decisión, con la expresión UMTS (Sistema Universal de Telecomunicaciones Móviles) se designa el sistema de comunicaciones móviles e inalámbricas de tercera generación con capacidad para servir de soporte a servicios multimedia de nuevo tipo que superen las posibilidades de los sistemas actuales de segunda generación, como el GSM, y con capacidad para un uso combinado de componentes terrestres y de satélites.

Con carácter general, para la prestación de servicios multimedia inalámbricos de banda ancha, incluidos los servicios a través de Internet y otros basados en el protocolo Internet (IP), se hace necesario desarrollar una nueva generación de sistemas innovadores que sean capaces de transportar con rapidez un volumen importante de datos mediante el uso combinado de componentes terrestres fijos y móviles, junto con enlaces por satélite.

Las comunicaciones móviles e inalámbricas tienen una importancia estratégica no sólo para el desarrollo del sector comunitario de las telecomunicaciones y para la sociedad de la información, sino también para la economía y el empleo en la Comunidad en general.

Tal y como se expresa en la propia Decisión, para crear un clima favorable a la inversión y al despliegue del UMTS y permitir el desarrollo de servicios comunitarios, paneuropeos y mundiales que cubran un territorio lo más extenso posible, los Estados miembros deben permitir la introducción rápida y coordinada de redes y servicios UMTS compatibles en la Comunidad.

Por otro lado, se señala la importancia que tiene en esta materia la amplitud del espectro disponible para la intensidad de la competencia en los mercados, por lo que se deberá tener en cuenta la demanda estimada cuando haya que determinar el espectro que debe asignarse. No obstante, se deberá atribuir un espectro suficiente, a fin de proporcionar una oferta amplia y competitiva de servicios multimedios móviles.

Por último, la Comunidad ha tomado como base el éxito obtenido por la generación actual de productos de tecnología móvil digital, como es el sistema GSM, tanto en Europa como en el resto del mundo. A su vez, y de conformidad con la legislación comunitaria, no debe producirse discriminación entre los operadores de redes GSM y las nuevas empresas que participen en los mercados de UMTS. Por esta razón, los UMTS deben desarrollarse en un entorno integral sin solución de continuidad que permita la itinerancia total con las redes de GSM y entre los componentes terrestres de satélites de las redes UMTS, lo que significa que posiblemente se precisen terminales híbridos como los terminales modo/banda dual GSM/UMTS y terminales terrestres de satélite.

Por consiguiente, la presente Decisión tiene por objeto facilitar la introducción rápida y coordinada en la Comunidad de redes y servicios UMTS (Sistema Universal de Telecomunicaciones Móviles) compatibles, sobre la base de los principios del mercado interior y conforme a la demanda del mercado.

• **DECISIÓN n.º 276/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de enero de 1999** por la que se aprueba un plan plurianual de

acción comunitaria para propiciar una mayor seguridad en la utilización de Internet mediante la lucha contra los contenidos ilícitos y nocivos en las redes mundiales.

(DOCE L033/10, de 6 febrero 99)

En la presente Decisión, se parte de la premisa de que Internet ofrece claras ventajas. Sin embargo, se tiene en cuenta que, para que el consumidor aproveche plenamente el potencial de Internet, es esencial crear un entorno de utilización más seguro, luchando contra la utilización ilícita de las posibilidades técnicas de Internet, especialmente en el caso de los delitos contra los menores, del tráfico de seres humanos o de la difusión de ideas racistas o xenófobas.

Asimismo, se considera imprescindible la coordinación a escala europea de organismos de autorregulación, debiéndose fomentar los mecanismos de autorregulación del sector, así como el establecimiento de códigos de conducta eficaces dentro del marco regulador vigente.

De esta manera, resulta conveniente fomentar las actividades de sensibilización que se están llevando a cabo en los Estados miembros, con el objetivo de que los usuarios comprendan tanto las ventajas como los inconvenientes de Internet con el fin de aumentar la utilización de los servicios ofrecidos por este sector. En particular, los consumidores deben contar con una información suficiente para poder aprovechar plenamente las ventajas ofrecidas en este campo. Por todo ello, se estima conveniente establecer un plan de acción plurianual para propiciar un uso más seguro de Internet, que se denomina «plan de acción», el cual ha sido aprobado en virtud en la presente Decisión.

Finalmente, se destaca que este plan de acción debe supervisarse de manera continuada y sistemática para adaptarlo, cuando sea necesario, a la evolución del mercado de los contenidos multimedios y audiovisuales, así como para efectuar una evaluación independiente de dichos avances a fin de obtener la información de conjunto necesaria para determinar los objetivos poste-



riores medidos en materia de contenidos. Asimismo, también cabe significar que, al concluir el presente plan de acción, deberá realizarse una evaluación final de los resultados obtenidos en relación con los objetivos que se establecen en el presente Decisión.

- **COMUNICACIÓN con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento n.º 17 del Consejo** en relación con una solicitud de prórroga de la Decisión 89/467/CEE de la Comisión por la que se concedía una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE (Asunto IV/C.2/30.566- UIP Cinema).

(DOCE C205/6, de 20 julio 99)

La presente Comunicación tiene por objeto el análisis por parte de la Comisión de la nueva solicitud de prórroga de la exención concedida a los acuerdos constitutivos de United International Pictures BV (UIP).

La UIP es una empresa de distribución cinematográfica creada por Paramount Picture Corporation, Universal Studios Inc. y Metro-Goldwyn-Mayer Inc., que se dedican a la financiación, producción y distribución de largometrajes y productos afines para su exhibición en salas de cine, en televisión y en otros medios. Por su parte, los acuerdos UIP tienen lugar en el mercado de la distribución de largometrajes, cortometrajes y avances para su exhibición en salas de cine.

Dentro de este ámbito, se señala que la cuota media de UIP en la Comunidad fluctuó en torno a un 20% desde la exención de 1989, mientras que en el año 1997 la cuota fue tan sólo del 13%.

De acuerdo con esta comunicación, la Comisión tiene de nuevo la intención de adoptar una actitud favorable a estos acuerdos UIP, siempre que las partes los modifiquen y los lleven a la práctica.

B) Otras disposiciones de interés

a) De carácter general

- **REGLAMENTO (CE) n.º 1216/1999 del Consejo de 10 de junio de 1999**, por el que se modifica el Reglamento n.º 17, primer Reglamento de aplicación de los artículos 81 y 82 del Tratado.

(DOCE L148/5, de 15 junio 99)

- **REGLAMENTO (CE) n.º 2790/1999 de la Comisión de 22 de diciembre de 1999** relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.

(DOCE L336/21, de 29 diciembre 99)

- **DIRECTIVA 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de mayo de 1999** sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo.

(DOCE L171/12, de 7 julio 99)

b) Decisiones

- **DECISIÓN del Consejo de 26 de abril de 1999** relativa a la creación de una infraestructura de información estadística comunitaria sobre la industria y los mercados de los sectores audiovisuales y afines.

(DOCE L117/39, de 5 mayo 99)

- **DECISIÓN n.º 1719/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de julio de 1999** sobre un conjunto de orientaciones, entre las que figura la identificación de los proyectos de interés común, relativo a redes transeuropeas destinadas al intercambio electrónico de datos entre Administraciones (IDA)

(DOCE L203/1, de 3 agosto 99)

- **DECISIÓN n.º 1720/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de julio**

de 1999 por la que se aprueba un conjunto de acciones y medidas al objeto de garantizar la interoperabilidad de las redes telemáticas transeuropeas destinadas al intercambio electrónico de datos entre administraciones (IDA), así como el acceso a las mismas.

(DOCE L203/9, de 3 agosto 99)

c) Resoluciones

- **RESOLUCIÓN del Consejo de 19 de enero de 1999** sobre la dimensión relativa a los consumidores en la sociedad de la información.

(DOCE C023, de 28 enero 99)

- **RESOLUCIÓN del Consejo de 28 de junio de 1999** sobre medidas para hacer frente al problema informático del año 2000.

(DOCE C200/2, de 15 julio 99)

- **RESOLUCIÓN del Consejo de 19 de julio de 1999** relativa a la participación de Europa en una nueva generación de servicios de navegación por satélite (Galileo): Fase de definición.

(DOCE C221/1, de 3 agosto 99)

d) Comunicaciones

- **COMUNICACIÓN de la Comisión** en virtud del artículo 8 de la Directiva 93/38/CEE (1999/C 129/05). Lista de los servicios que se consideran excluidos, en virtud de su artículo 8, del ámbito de aplicación de la Directiva 93/38/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1993, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de las comunicaciones.

(DOCE C129/11, de 8 mayo 99)

- **COMUNICACIÓN de la Comisión** en virtud del artículo 8 de la Directiva 93/38/CEE (1999/C 156/03). Lista de los servicios que se consideran excluidos, en virtud de su artículo 8, del ámbito de aplicación de la Directiva 93/38/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1993, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de las telecomunicaciones.

(DOCE C156/3, de 3 junio 99)

- **COMUNICACIÓN** con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento n.º 17 del Consejo en relación con una solicitud de declaración negativa o exención de conformidad con el apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE (Asunto IV/32.150- Eurovisión).

(DOCE C248/4, de 1 septiembre 99)

